

---

**Chef de Département Développement et Animation des Ventes de l'Indirect et  
du Canal Trade**

---

**FICHE DE POSTE**

<b>Supérieur hiérarchique</b>	Directeur des Ventes, de l'Expérience et du Service Client
<b>Relation fonctionnelle</b>	Tous Directeurs et autres collaborateurs de la SBIN S.A.

**MISSIONS DU POSTE**

Le **Département Développement et Animation des ventes de l'Indirect et du Canal Trade** a en charge de :

- Animer, développer et fidéliser le réseau des partenaires ;
- Assurer une bonne disponibilité des produits et visibilité de la marque sur le réseau indirect.

**PRINCIPALES ACTIVITES**

Sous l'autorité du Directeur des Ventes, de l'Expérience et du Service Client, le **Département Développement et Animation des ventes de l'Indirect et du Canal Trade** sera chargé de :

- Définir et porter la stratégie de développement commercial du réseau de distribution indirecte et des franchises ;
- Piloter le processus de référencement des produits dans le réseau de distribution ;
- Elaborer les tableaux de bord hebdomadaires ;
- Déployer la stratégie de pilotage et de suivi de l'ensemble des points de vente du réseau Indirect ;
- Déployer un réseau de vendeurs terrain (canal door to door) en relation avec les partenaires ;
- Assurer le suivi de l'évaluation de la rentabilité et de la performance du business des partenaires ;
- Déployer les actions d'animation et d'émulation des acteurs du réseau de distribution ;
- Développer le chiffre d'affaires mobile et SBIN Money ;
- Assurer le maillage correct des PDV et Kiosque avec un respect des règles définies ;
- Définir la politique de visibilité sur le réseau indirect et veiller à son déploiement sur le terrain ;
- Piloter les performances sur le réseau indirect : commandes, chiffres d'affaires, taux de disponibilité des produits, maillage ;
- Mutualiser le réseau de distribution Telco et Mobile Money ;
- Assurer et garantir la disponibilité des produits (Telco et SBIN money) dans le réseau indirect et maîtriser les ruptures de stock ;
- Piloter les projets sur la distribution indirecte ;
- Veiller à la régularité des visites des partenaires et à la prise en charge des remontées dans les outils réservés à cet effet ;
- Mettre en place des cadres d'échanges avec les Partenaires ;
- Elaborer des offres de partenariat intégrant les nouveaux entrants : agrégateurs, Fintech, Banques et s'assurer de leur cohérence.

**PROFIL DU TITULAIRE DU POSTE**

Formation	BAC + 4/5 Marketing - Commercial
Expériences professionnelles	5 ans d'expérience dans la distribution indirecte
Compétences requises	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Animation et stimulation des forces de vente Niveau 3</li> <li>- Application de la Charte de Management Niveau 4</li> <li>- Assurer le développement des collaborateurs Niveau 3</li> <li>- Compréhension du marché et du positionnement de l'offre Niveau 4</li> <li>- Connaissance de l'offre de l'entreprise / du Groupe Niveau 3</li> <li>- Gestion du Mix marketing : distribution Niveau 3</li> <li>- Méthodes de vente et service Niveau2 Produits et services SBIN Niveau 3</li> </ul>
<b>LIEU DU CONTRAT</b>	
Lieu	Cotonou
Disponibilité du candidat	Immédiate ou selon la durée du préavis
Dossier à fournir	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un CV actualisé</li> <li>• Une lettre de motivation</li> </ul> <p>Si vous vous reconnaissez dans cette offre, rejoignez-nous en envoyant votre dossier de candidature à l'adresse : <a href="mailto:recrutetalents@sbin.bj">recrutetalents@sbin.bj</a> avec pour objet du mail, la mention : <b>“Candidature au poste de Chef de Département Développement et Animation des ventes de l'Indirect et du Canal Trade”</b> au plus tard le <b>26 avril 2022 à 20h00</b> (heure de Cotonou).</p>

« La SBIN, une entreprise **digitale et humaine**, engagée pour le développement des compétences béninoises au service du numérique »