

APPEL A CANDIDATURES

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

FICHE DE POSTE

Supérieur hiérarchique	Directeur des Ventes, de l'Expérience et du Service Client
Relation fonctionnelle	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 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"> - Animation et stimulation des forces de vente Niveau 3 - Application de la Charte de Management Niveau 4 - Assurer le développement des collaborateurs Niveau 3 - Compréhension du marché et du positionnement de l'offre Niveau 4 - Connaissance de l'offre de l'entreprise / du Groupe Niveau 3 - Gestion du Mix marketing : distribution Niveau 3 - Méthodes de vente et service Niveau2 Produits et services SBIN Niveau 3

LIEU DU CONTRAT

Lieu	Cotonou
Disponibilité du candidat	Immédiate ou selon la durée du préavis
Dossier à fournir	<ul style="list-style-type: none"> • Un CV actualisé • Une lettre de motivation <p>Si vous vous reconnaissez dans cette offre, rejoignez-nous en envoyant votre dossier de candidature à l'adresse : recrutetalents@sbin.bi avec pour objet du mail, la mention : “Candidature au poste de Chef de Département Développement et Animation des ventes de l'Indirect et du Canal Trade” au plus tard le 07 octobre 2022 à 20h00 (heure de Cotonou).</p>

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