



08 BP 0876 Tri postal Cotonou Bénin
Tél. : +229 21 32 77 13/14 Fax : 21 32 82 00
e-mail : info@abmsbj.org - www.abmsbj.org
f /association-béninoise-de-marketing-social/
7344 (ligne verte : appel gratuit/préoccupations)

AVIS DE RECRUTEMENT

TITRE DU POSTE : Consultant Promoteur de Vente

TYPE DE CONTRAT : Prestation de services

DUREE DU CONTRAT : Six (06) mois renouvelables

PRISE DE FONCTION : Immédiate

LIEU DE TRAVAIL : Cotonou-Abomey-Calavi

1- CONTEXTE

L'Association Béninoise pour le Marketing Social et la communication pour la santé (ABMS), est une ONG locale membre du réseau de l'ONG Internationale Population Services International (PSI). Dans une synergie de marketing sociale et de la communication pour un changement de comportement, l'ABMS met à la disposition des populations béninoises vulnérables et/ou à faible revenu, des produits et services de santé à prix subventionnés. Ces derniers sont offerts à travers des activités de communication interpersonnelle, mass média, mobilisation sociale, conseil et dépistage dans les domaines de la prévention du VIH/SIDA, la prise en charge des IST, la prévention et le contrôle du paludisme, la promotion de la planification famille/santé de la reproduction, la survie de l'Enfant, l'amélioration des conditions d'hygiène et d'assainissement de la population béninoise.

Dans le but de renforcer ses activités de communication pour le changement de comportement à travers vente, d'étendre son réseau de distribution et d'apporter un appui à la promotion des produits dans le secteur commercial, l'ABMS recrute deux (02) Consultants Promoteurs des Ventes respectivement pour Cotonou et pour Abomey-Calavi.

2- RATTACHEMENT

Les Consultants Promoteurs des ventes vont travailler en étroite collaboration avec le Consultant Superviseur de la Zone sud de l'ABMS.

3- RESPONSABILITES

Sur orientation du Consultant Superviseur de zone, les Consultants Promoteurs des Ventes sont chargés chacun en ce qui le concerne de :

- Créer, suivre, décorer et géo-référencer les détaillants (points de vente) ;
- Référencer les points de vente vers les grossistes et demi-grossistes pour leur réapprovisionnement ;
- Offrir des informations exactes sur les produits du marketing social sur les lieux de vente et à l'endroit du consommateur final ;
- Faire des animations et publicités sur les lieux de vente ;
- Veiller à la disponibilité permanente des produits au niveau des acteurs du circuit de distribution (grossistes, demi-grossistes et détaillants) ;
- Faire remonter les activités événementielles dans sa localité d'intervention ;
- Créer son portefeuille de clientèle dans sa zone d'intervention et pouvoir le gérer.

4- PROFIL

- Etre titulaire au moins du Baccalauréat ;
- Avoir au plus 35 ans au 31 décembre 2019 ;
- Avoir au moins deux ans d'expérience en matière commerciale, vente et/ou distribution de produit ou suivi de réseau de distribution ;
- Avoir une formation complémentaire en communication, marketing, négociation, vente et distribution ou tout autre domaine équivalent serait un atout.

5- APTITUDES PERSONNELLES

- Avoir la capacité de travailler avec un minimum de supervision ;
- Etre capable de travailler en équipe dans un environnement multiculturel et pluridisciplinaire ;
- Etre rigoureux dans l'organisation du travail et savoir bien négocier ;
- Pouvoir persuader et influencer sans être nécessairement pourvu d'autorité ;
- Etre doté de l'esprit de créativité, d'innovation, d'anticipation ;
- Pouvoir prendre des initiatives et avoir un bon niveau d'expression écrite et orale ;
- Avoir le sens d'analyse et de synthèse ;
- Etre orienté résultats.

6- APTITUDES ET MOYENS REQUIS

- Avoir une bonne connaissance du marché et du potentiel commercial de sa zone d'intervention ;
- Etre dynamique et disposer à travailler en équipe ;
- Etre rigoureux dans l'organisation du travail et savoir bien négocier ;
- Disposer d'un moyen de déplacement en bon état (moto) et maîtriser la conduite de tricycle ;
- Avoir le permis de conduire catégorie B ;
- Maîtriser au moins la langue locale parlée dans la zone d'intervention ;
- Résider dans la localité ;
- Pouvoir rédiger des rapports et maîtriser les outils Microsoft Excel et Word.

7- PIECES A FOURNIR

- Une lettre de motivation adressée au Directeur Exécutif de l'ABMS précisant le titre du poste ;
- Un Curriculum Vitae détaillé précisant les diplômes, attestations et les expériences pertinentes, la ou les langues parlées ;
- Les copies des diplômes et attestations ou certificats de travail ;
- Une copie légalisée de l'acte de naissance ou toute autre pièce tenant lieu ;
- Une copie légalisée de la pièce d'identité ;
- Une attestation de résidence ;
- Une copie simple du permis de conduire catégorie B.

Les dossiers de candidature doivent être déposés sous pli fermé, avec la mention
« **Candidature au poste de Consultant Promoteur de Vente de (la zone choisie)** » :

- au siège de l'ABMS sis au quartier Sikècodji lot 919 Cotonou, immeuble Montcho dans la rue de l'auto-école Grand Routier, 08 BP 0876 Tri postal Cotonou, Tél.21 32 77 13/14 ; dans les CJAV des localités ciblées.

La date limite de dépôt des dossiers est prévue pour le 03 juin 2019.

Pour toute information complémentaire, consulter :

- ☞ Le tableau d'affichage de l'ABMS à Cotonou, quartier Sikècodji immeuble MONTCHO, rue de l'auto-école les Grands Routiers, téléphone 21 32 77 13 ou 21 32 77 14 ;
- ☞ Le site web de l'ABMS : www.abmsbj.org et sa page Facebook ;

Seuls (es) les candidats (es) présélectionnés (es) seront contactés (es) par mail ou par téléphone pour la suite de la sélection.

Fait à Cotonou, le 22 mai 2019


Octave MOUMPALA
Directeur Exécutif

BSR

5m