



## LE GROUPE SONOCO RECRUTE...

### UN RESPONSABLE COMMERCIAL (H/F)

#### MISSIONS PRINCIPALES :

- Etablir une stratégie commerciale ;
- Prospector et négocier avec les clients potentiels ;
- Fidéliser la clientèle ;
- Conseiller et commercialiser les produits et services de **SONOCO Trade center** ;
- Suivre les dossiers clients et être en charge de la relation client ;
- Réaliser les études de rentabilité ;
- Manager et animer l'équipe.

#### ACTIVITES PRINCIPALES

- Constituer et développer les portefeuilles clients ;
- Prospector sur le terrain ;
- Mettre en place les actions adéquates en termes de marketing commercial ;
- Organiser les rendez-vous avec les clients (visites des espaces, analyse des besoins, propositions commerciales, réunions techniques, réunions de négociation financière, juridique...) ;
- Proposer des offres de produits et services répondants aux attentes du marché ;
- Assurer la coordination de chaque dossier avec les différents intervenants ;
- Suivre les négociations jusqu'à la signature des contrats ;
- Mettre en place et suivre les tableaux de bord de commercialisation pour faciliter la gestion des relations clients ;
- Mettre en œuvre une démarche commerciale systématique auprès des locataires en place afin de les fidéliser et de valoriser le portefeuille client ;
- Participer au développement et à la diversification de la structure ;
- Promouvoir et commercialiser les produits et services **REGUS**
- Promouvoir l'image de marque du **SONOCO Trade Center**

#### PROFIL REQUIS :

- **Diplôme** : bac+4/5 ;
- **Expériences** : **4 ans** minimum dans le secteur de l'immobilier.
- Une bonne connaissance du secteur de l'immobilier ;
- Une bonne connaissance des techniques de vente et de négoce ;
- Une bonne connaissance des techniques de veille ;
- Une bonne maîtrise des outils informatiques ;
- Maîtrise de l'anglais.



## UN CHARGE DE CLIENTELE (H/F)

### MISSIONS PRINCIPALES :

- Gérer les requêtes des clients ;
- Assurer la gestion administrative-des dossiers des clients ;
- Assurer le développement du portefeuille client ;
- Prospecter de nouveaux clients en mettant en avant les services proposés par SONOCO Trade Center ;
- Participer à la commercialisation des produits et services de SONOCO Trade Center.

### ACTIVITES PRINCIPALES

- Accueillir et renseigner la clientèle physiquement ou par téléphone ;
- Analyser la demande et les réclamations émanant des clients et y répondre ;
- Apporter des solutions aux problèmes rencontrés et transférer les demandes plus complexes au bon interlocuteur ;
- Répondre aux courriers en respectant les objectifs délai et qualité ;
- Prioriser les interventions en cas de forte affluence, en respectant les délais de traitement et les consignes en vigueur ;
- Garantir la satisfaction des clients tout en veillant au respect des procédures et des délais de traitement ;
- Tracker les demandes et réponses aux clients dans les outils dédiés (logiciels) ;
- Enregistrer les informations et données clients lors des actions commerciales de prospection ;
- Qualifier la base de données clients suivant l'activité, la nature et les attentes des clients ;
- Planifier le suivi du traitement des dossiers clients par la relance des services concernés, la saisie des informations complémentaires apportées par les services tiers, l'envoi de courriers aux clients, l'enregistrement, etc. ;
- Réaliser des actes de vente ainsi que des contrats et en assurer le suivi administratif ;
- Élargir le portefeuille clients au travers d'activités de prospection ou de réponses aux demandes entrantes en tenant compte des cibles de SONOCO Trade Center ;
- Travailler en étroite collaboration avec la direction de SONOCO Trade Center afin de mettre en place des actions commerciales auprès des prospects ou des clients sous forme de mailings ou d'actions de phoning ciblées.

### PROFIL REQUIS :

- **Diplôme** : bac+3/4 ;
- **Expériences** : 3 ans minimum dans le secteur de l'immobilier.
- Connaissance des principes de la relation client, des procédures de traitement du service après-vente (SAV), des règlements bancaires et financiers et des règles commerciales ;
- Maîtrise des techniques commerciales, de communication, marketing, de prospection commerciale et de vente ;
- Maîtrise des outils informatiques et bureautiques, notamment de la suite Office et d'autres logiciels de gestion de la relation commerciale ;
- Maîtrise de l'anglais.



### **POUR POSTULER, VOUS POUVEZ :**

⇒ Déposer votre dossier de candidature sous pli fermé comprenant une lettre de motivation et un CV détaillé à l'adresse suivante : Siege SONOCO - KA 032 Av. William Tubman - Commune de Kaloum. BP :1492

⇒ Transmettre via email (en précisant le poste) votre lettre de motivation et votre CV détaillé à l'adresse : [recrutement@groupe-sonoco.com](mailto:recrutement@groupe-sonoco.com)

**La date limite de dépôt des dossiers de candidature est fixée au Vendredi 04 Novembre 2022 à 17h30.**

**NB** : seuls les candidats présélectionnés seront contactés.

### **A PROPOS DU GROUPE SONOCO**

Créé en 2004, le groupe **SONOCO** est le résultat de la réussite de la Société Guinéenne d'Investissement fondée en 1992 par Mamadou Saliou DIALLO, **Président Directeur Général de SONOCO**.

Spécialisé dans les services de proximité pour le bien-être des populations, il déploie ses activités sur l'ensemble de la Guinée dans divers secteurs au travers de ses nombreuses filiales de spécialités :

- ✓ La minoterie : Les Moulins d'Afrique (**LMA**)
- ✓ Le transport et la logistique : **AM Transit**
- ✓ La métallurgie : **Métal Import**
- ✓ L'agroalimentaire : **Agro Food Industrie**
- ✓ L'immobilier : **SONOCO TRADE CENTER**
- ✓ L'humanitaire : **SONOCO WAQF**

Grâce à la vision de son fondateur et à une philosophie de développement qui s'appuie sur la création de chaînes de valeurs intégrées, le groupe compte aujourd'hui plusieurs filiales leaders dans leurs domaines d'activité.

Le succès du Groupe **SONOCO** réside dans ses valeurs cardinales qui sont la bonne gouvernance, le travail d'équipe et l'excellence, adossées à une mission qui consiste à améliorer le bien-être des populations en apportant une totale satisfaction à nos actionnaires et à nos employés.

Depuis sa création, le groupe **SONOCO** s'illustre par une vision principale : faire de **SONOCO** « une entreprise citoyenne, leader dans ses domaines d'activité ».

Avec plus de 1.000 collaborateurs et près de 5000 sous-traitants répartis sur nos différents sites industriels, **SONOCO ambitionne de poursuivre une croissance maîtrisée en République de Guinée.**