

# FICHE DE POSTE

<b>Intitulé du Poste</b>	Responsable marketing commercial et vente
<b>Société</b>	SIAGUI, première usine industrielle spécialisée dans la fabrication et production des tôles dans la région de Boké.
<b>Lieu de travail</b>	Boké

<b>Section</b>	<b>Commercial &amp; Marketing</b>
----------------	-----------------------------------

<b>Supérieur Direct</b>	
-------------------------	--

<b>Résumé du poste</b>	<p>Le Responsable Commercial, Marketing et Clientèle est chargé de superviser et de coordonner l'ensemble des activités liées à la vente, au marketing et à la gestion de la clientèle au sein de l'usine de tôle. Il/elle est responsable du développement de stratégies commerciales et marketing efficaces pour promouvoir les produits en tôle, augmenter les ventes, fidéliser les clients et assurer la croissance de l'entreprise.</p>
<b>Responsabilités</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Élaborer et mettre en œuvre des stratégies globales de vente, de marketing et de gestion de la clientèle pour les produits en tôle de l'usine ;</li><li>• Gérer et encadrer les équipes commerciales, marketing et clientèle, en veillant à ce qu'elles travaillent de manière collaborative et efficace ;</li><li>• Analyser les tendances du marché, la concurrence et les données de vente pour identifier de nouvelles opportunités commerciales et établir des objectifs de vente réalistes ;</li><li>• Établir et maintenir des relations stratégiques avec les clients existants et potentiels, en s'assurant de leur satisfaction à long terme ;</li><li>• Développer des propositions commerciales personnalisées, négocier des contrats et suivre les performances des ventes ;</li><li>• Superviser la création de matériel marketing, y compris des brochures, des sites web, des campagnes publicitaires et des supports promotionnels ;</li><li>• Organiser des événements promotionnels, des salons professionnels et d'autres activités de marketing pour accroître la visibilité de l'usine de tôle ;</li><li>• Collaborer étroitement avec les départements de production et de logistique pour garantir que les commandes sont traitées correctement et livrées à temps ;</li><li>• Suivre les paiements des clients, résoudre les problèmes de facturation et gérer les relations clientèle de manière proactive ;</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Préparer des rapports réguliers sur les activités commerciales, marketing et les résultats obtenus, et présenter ces rapports à la direction.</li> </ul>
<b>Exigences du poste</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Diplôme universitaire en marketing, commerce ou domaine connexe ;</li> <li>● Expérience significative dans le domaine commercial, marketing et de la gestion de la clientèle, de préférence dans le secteur de la tôle ou de la métallurgie ;</li> <li>● Solides compétences en gestion d'équipe et en leadership ;</li> <li>● Excellentes compétences en communication, en négociation et en résolution de problèmes ;</li> <li>● Capacité à analyser les données de marché et à prendre des décisions stratégiques basées sur des données ;</li> <li>● Connaissance approfondie des outils de marketing en ligne et hors ligne ;</li> <li>● Sens aigu des affaires, aptitude à travailler de manière autonome et à gérer des projets complexes ;</li> <li>● Maîtrise des logiciels de bureautique et des systèmes de gestion de la clientèle (CRM) si possible.</li> </ul>

<b>Compétences Requises</b>	
<b>Savoir être</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Rigueur</li> <li>● Curieux</li> <li>● Avoir de bonnes notions techniques</li> <li>● Discrétion, sens de la confidentialité</li> <li>● Goût du travail en équipe</li> <li>● Sens de la communication</li> <li>● Polyvalence et adaptabilité</li> <li>● Sens de l'observation et pragmatisme</li> <li>● Réactivité et sens de l'initiative</li> <li>● Disponibilité et dynamisme</li> <li>● Résistance au stress</li> </ul>
<b>Contraintes du poste</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Pression de travail,</li> <li>● Stress</li> <li>● Disponibilité</li> <li>● Respect impératif du temps</li> <li>● Secret professionnel</li> </ul>

Dépôt candidature : envoyer votre CV et lettre de motivation a [siagui@groupmsconsulting.com](mailto:siagui@groupmsconsulting.com) au plus tard le 25/03/2025