



ITM RH recherche un(e) Responsable Commercial(e) pour son client, une société de services à Ouagadougou – Burkina Faso

Notre client est un prestataire de services d'entretien et de nettoyage complets, de bureaux et de grandes surfaces qui se consacre au maintien d'environnements.

Dans une volonté de soutenir une dynamique de croissance engagée, la structure souhaite recruter un(e) Responsable Commercial(e).

En collaboration directe avec la direction de l'entreprise, le Responsable Commercial (H/F) est chargé(e) de définir et de mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise, afin d'accroître son chiffre d'affaires et sa rentabilité. Il/Elle aura pour missions :

- ❖ Superviser une équipe de vente ;
- ❖ Développer et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise ;
- ❖ Prospecter de nouveaux clients (entreprises, institutions, particuliers haut de gamme) ;
- ❖ Fidéliser la clientèle existante et assurer un service après-vente de qualité ;
- ❖ Concevoir et exécuter des campagnes de communication commerciale ;
- ❖ Participer à l'élaboration des offres de services et des devis ;
- ❖ Travailler en étroite collaboration avec l'équipe technique pour assurer la satisfaction client ;
- ❖ Élaborer des rapports de performances commerciales et proposer des actions correctives.

PROFIL RECHERCHE

- ❖ Bac +3 minimum en marketing, commerce, communication ou tout autre domaine pertinent ;
- ❖ Minimum 2 ans d'expérience dans un poste similaire, de préférence dans le secteur des services ou du nettoyage professionnel ;
- ❖ Une expérience en soumission de marchés publics ;
- ❖ Une bonne capacité managériale ;
- ❖ Une maîtrise parfaite des outils informatiques (Word, Excel, PowerPoint, outils de CRM) ;
- ❖ Une connaissance du marketing digital : réseaux sociaux, emailing, référencement local (Google Business, etc.) ;
- ❖ Une capacité à utiliser les plateformes de communication numérique pour la promotion des services ;
- ❖ Une aisance dans la négociation et la conclusion de contrats commerciaux ;
- ❖ Un sens de l'organisation et un esprit d'initiative ;
- ❖ Une bonne présentation et un sens du relationnel ;
- ❖ Une résistance au stress et la capacité à atteindre des objectifs commerciaux ;
- ❖ Leadership, autonomie et capacité à travailler en équipe ;
- ❖ Une expérience dans une startup ou PME sera considérée comme un atout ;
- ❖ Une bonne expression orale et écrite en français ; la connaissance de l'anglais serait un atout.



DOSSIER DE CANDIDATURE

- CV détaillé mentionnant 3 personnes ressources de référence
- Une copie non légalisée du dernier diplôme, des attestations et certificats de travail

DEPOT DE CANDIDATURE

Les dossiers de candidature sont recevables jusqu'au **Lundi 07 Juillet 2025** :

- Mail : contact@itmrh.com
- Ou au cabinet ITM - RH, sis aux 1200 logements, au-dessus de l'agence ECOBANK

CONTACTS :

- Fixe : +226 25 36 98 98
- Moov Africa : +226 70 01 85 25
- Orange : +226 54 36 02 02