CENTRE NONVIGNON

Hôtel d'application pratique en Tourisme-Hôtellerie-Restauration
Grand-Popo, Hounsoukouè, immeuble sis après la Villa Karo Tel : 0167178383 Courriel : info@centrenonvignon.com

AVIS DE RECRUTEMENT RESPONSABLE COMMERCIAL

Dans le cadre du développement de ses activités, le Centre Nonvignon, spécialisé dans la formation pratique des jeunes dans les domaines du tourisme, de l'hôtellerie, de la restauration et de l'agroécologie, recrute :

UN(E) RESPONSABLE COMMERCIAL(E)

Lieu d'affectation : Abomey Calavi, Bénin
Type de poste : CDD 12 mois renouvelables

1. Mission du poste

Sous la responsabilité de la Direction du Centre, le/la Responsable commercial(e) contribue activement au développement commercial, à l'accroissement du chiffre d'affaires et au rayonnement du Centre Nonvignon.

Il/elle est chargé(e) de développer et fidéliser la clientèle, de prospecter de nouveaux marchés, de développer des partenariats et de valoriser les différentes offres du Centre : hébergement, restauration, formations, événements, tourisme, agroécologie et autres services.

Force de proposition, il/elle participe à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale et du plan d'action commercial du Centre.

2. Principales responsabilités

Le/la Responsable commercial(e) aura notamment pour responsabilités de :

- Élaborer, avec la Direction, la stratégie et le plan d'action commercial du Centre;
- Identifier les marchés, segments de clientèle et opportunités de développement;
- Assurer la prospection de nouveaux clients et partenaires et développer un portefeuille commercial ;
- Suivre les indicateurs de performance commerciale (taux d'occupation, chiffre d'affaires)
- Développer et entretenir les relations avec les opérateurs touristiques, hôtels, restaurants, entreprises, institutions, ONG, administrations, associations et autres partenaires ;
- Concevoir et proposer des offres commerciales adaptées aux besoins des différents segments de clientèle ;

- Développer et commercialiser de nouveaux produits et services susceptibles d'accroître le chiffre d'affaires du Centre ;
- Promouvoir les offres du Centre auprès des entreprises, institutions, agences de voyage, groupes, organisations et particuliers ;
- Assurer le suivi des prospects, des offres commerciales et des contrats jusqu'à leur conclusion ;
- Assurer la fidélisation de la clientèle et veiller à sa satisfaction ;
- Assurer le service après-vente et recueillir les retours des clients afin d'améliorer continuellement les services ;
- Développer des partenariats stratégiques permettant d'accroître la visibilité et les revenus du Centre ;
- Assurer une veille commerciale et concurrentielle et transmettre régulièrement les informations pertinentes à la Direction ;
- Contribuer à l'organisation et à la promotion d'événements, campagnes et activités commerciales du Centre ;
- Développer la communication commerciale sur les réseaux sociaux et les différents canaux numériques ;
- Gérer et optimiser la présence de l'établissement sur les OTA (Booking, Expedia...) et réseaux sociaux
- Rédiger et actualiser les supports de communication destinés aux clients et partenaires : courriers, courriels, newsletters, articles, contenus web, offres commerciales, etc. ;
- Participer à la mise en œuvre des actions de fundraising et de mobilisation de ressources du Centre ;
- Identifier de nouvelles opportunités, initiatives et sources de revenus ;
- Élaborer des rapports périodiques sur les activités commerciales, les résultats obtenus et les perspectives.

3. Profil recherché

Le/la candidat(e) doit :

- Être titulaire au minimum d'un BAC+3 en marketing, action commerciale, négociation commerciale, techniques de vente, communication, gestion ou dans un domaine connexe ;
- Justifier d'au moins cinq (05) années d'expérience professionnelle pertinente dans une fonction commerciale, marketing, communication ou développement des affaires ;
- Avoir une expérience dans les secteurs du tourisme, de l'hôtellerie, de la restauration ou des services serait un atout ;
- Avoir une excellente maîtrise du français, à l'écrit comme à l'oral ;
- Maîtriser les outils informatiques courants : Word, Excel, Internet, messagerie électronique, etc. ;
- Avoir une bonne maîtrise des réseaux sociaux, notamment Facebook, Instagram et WhatsApp Business ;
- Avoir de bonnes capacités rédactionnelles et de communication ;
- Être dynamique, proactif(ve), organisé(e), polyvalent(e) et orienté(e) résultats ;
- Avoir le sens de l'initiative et être capable de travailler de manière autonome ;
- Avoir de bonnes capacités de négociation, de persuasion et de développement de relations professionnelles ;
- Être orienté(e) client et avoir le sens de l'écoute ;
- Faire preuve de diplomatie et avoir un bon esprit d'équipe ;

- Être capable de planifier, prioriser et assurer le suivi de plusieurs activités simultanément ;
- Avoir le goût du terrain, de la prospection et du challenge commercial ; ● La maîtrise de l'anglais constitue un atout important.

4. Relations professionnelles

Dans l'exercice de ses fonctions, le/la Responsable commercial(e) sera amené(e) à travailler en étroite collaboration avec :

En externe : les opérateurs et professionnels du tourisme ; les hôtels, restaurants et agences de voyage ; les entreprises et institutions ; les administrations publiques ; les ONG et associations ; les partenaires techniques et financiers ; les clients individuels et institutionnels.

En interne : la Direction du Centre ; les responsables des différents services ; les équipes d'accueil, d'hébergement, de restauration et de formation ; les autres collaborateurs du Centre.

5. Indicateurs de performance

La performance du/de la Responsable commercial(e) sera notamment appréciée à travers : le nombre de nouveaux clients et partenaires acquis ; l'évolution du chiffre d'affaires ; le nombre et la valeur des contrats et prestations générés ; le taux de fidélisation de la clientèle ; le développement de nouveaux produits et marchés ; la qualité du suivi commercial ; la visibilité et la présence du Centre sur les différents canaux de communication ; la satisfaction des clients et partenaires.

6. Dossier de candidature

Les candidat(e)s intéressé(e)s sont invité(e)s à transmettre un dossier comprenant :

- Une lettre de motivation adressée à la Directrice Technique du Centre Nonvignon, précisant notamment les motivations du/de la candidat(e) et sa prétention salariale ;
- Un CV détaillé et actualisé, avec coordonnées téléphoniques et adresse électronique ;
- Une photo d'identité récente ;
- Une copie des diplômes et certificats de formation pertinents ;
- Les justificatifs des expériences professionnelles mentionnées dans le CV, notamment les attestations de travail ou certificats de service.

7. Candidature

Les dossiers de candidature doivent être présentés sous forme d'un fichier PDF unique et transmis exclusivement par mail à l'adresse info@ecobenin.bj au plus tard le 09 novembre 2026 à 17 heures.

Seuls les candidat(e)s présélectionné(e)s seront contacté(e)s.

Le Centre Nonvignon encourage particulièrement les candidat(e)s faisant preuve de dynamisme, d'autonomie, de créativité et d'une forte orientation vers les résultats à soumettre leur candidature.