

Poste proposé : Superviseur Commercial Export – FMCG - Douala

Nous sommes à la recherche d'un **Superviseur Commercial Export – FMCG**.

Missions principales

- Le Superviseur Commercial Export assure la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie export sur une ou plusieurs zones géographiques. Il encadre les actions commerciales, accompagne les distributeurs locaux et veille à l'atteinte des objectifs de vente et de rentabilité sur les marchés attribués.

Responsabilités et tâches principales

Étude du marché

- Prêter attention aux changements du marché et aux informations sur les produits concurrents ;
- Analyser les informations sur les produits concurrents ;
- S'assurer du suivi des fluctuations du prix des produits concurrents ;
- Analyser régulièrement les tendances de prix des produits en vente et à vendre sur le marché cible, et de l'assistance à la partie chinoise dans la fixation des prix des produits locaux.

Gestion des comptes

- Contrôler les stocks, les ventes et la distribution des produits au moyen d'analyses quantitatives et de la gestion des données ;
- Fournir des résultats d'analyses professionnelles et des recommandations de gestion pour le service à la clientèle ;
- S'assurer d'une communication fluide avec les principaux clients en aval dans la région pour identifier les problèmes et les attentes en vue d'une résolution rapide afin de favoriser l'augmentation des ventes et la satisfaction des clients.

Expansion du marché et développement de projets

- S'assurer du développement et de la promotion de nos produits ;
- Visiter la zone de responsabilité pour développer de nouveaux clients ;
- S'approprier le système de gestion et les méthodes commerciales propres à l'entreprise pour s'assurer d'une efficacité toujours en amélioration ;
- Recueillir des informations sur le marché et produire des rapports d'étude de marché

Profil recherché pour le poste : Superviseur Commercial Export – FMCG - Douala

Compétences techniques :

- Maîtrise des outils bureautiques et logiciels de gestion commerciale ;
- Maîtrise des méthodes de marketing, commerce et vente ;
- Maîtrise des pratiques et processus de recrutement
- Bonne culture du milieu de la distribution des produits de grande consommation
- Compétences en négociation

NB : parler anglais est prioritaire

Compétences relationnelles :

- Excellentes capacités de communication et d'écoute ;
- Rigueur, autonomie et proactivité.
- Sens de l'organisation, de la planification, autonomie et rigueur ;
- Capacité à gérer des priorités multiples dans un environnement dynamique ;
- Capacité d'analyse et de jugement ;
- Leadership, capacité à fédérer une équipe
- Vision stratégique et orientation résultats

Formation :

- Bac +3 minimum en Marketing, Commerce, Vente

Expérience :

- Expérience de 3 à 5 ans dans un poste similaire ou dans tout autre poste du domaine commercial.