

**Recruteur** LE CABRH  
**Code postal** 71000  
**Ville** Chalon-sur-Saône  
**Référence** 156482881721954891  
**Titre de l'offre** Commercial Itinérant / Zone Afrique - F/H (CDI)  
**Description de la mission** Le CabRH, cabinet de recrutement et d'approche directe, recrute pour son client, entreprise spécialisée dans la fourniture d'équipements industriels, un Commercial Itinérant H/F pour renforcer sa présence en Afrique.

Vous interviendrez principalement en Afrique de l'Ouest, avec pour mission de développer la partie Afrique de l'Est, un marché à fort potentiel nécessitant un important travail de prospection.

Le poste :

Missions principales :

Développement commercial en Afrique de l'Ouest : Gérer et développer un portefeuille de clients existants dans les pays d'Afrique de l'Ouest, en maintenant des relations solides et en identifiant de nouvelles opportunités commerciales.

Prospection en Afrique de l'Est : Élaborer et mettre en oeuvre une stratégie de prospection efficace pour pénétrer le marché d'Afrique de l'Est. Identifier les potentiels partenaires et clients, négocier les contrats et établir une présence solide dans cette région.

Négociation et vente : Présenter et vendre les produits/services de l'entreprise, en négociant les termes commerciaux avec les clients pour atteindre les objectifs de vente.

Analyse du marché : Réaliser une veille concurrentielle et un suivi des tendances du marché en Afrique, afin d'adapter l'offre de l'entreprise aux besoins locaux.

Suivi des projets : Assurer le suivi des commandes, de la prise de commande à la livraison, en collaboration avec les équipes internes pour garantir la satisfaction client.

Reporting : Rendre compte régulièrement de vos actions commerciales, des résultats obtenus et proposer des plans d'action pour améliorer les performances dans les zones d'intervention. Pour postuler cliquer ici.

**Type de contrat** CDI  
**Télétravail** Non spécifié  
**Profil** Commercial / Vente  
**Localisation** Le Havre  
**Description du profil** Formation : Bac 3 à Bac 5 en commerce international, gestion, ou un domaine connexe.

**Expérience** : Expérience d'au moins 3 ans dans un poste similaire, avec une forte compétence en prospection et développement de marché, idéalement en Afrique.

**Compétences** : Solides compétences en négociation et en gestion de la relation client. Connaissance des dynamiques commerciales en Afrique de l'Ouest et une capacité à développer un marché encore peu exploité comme celui de l'Afrique de l'Est.

**Langues** : Maîtrise du français et de l'anglais indispensable. La connaissance d'une langue locale africaine serait un atout.

**Qualités personnelles** : Autonomie, proactivité, excellent relationnel, capacité à s'adapter aux différentes cultures locales. Forte motivation pour travailler dans un environnement international exigeant.

**Mobilité** : Disponibilité pour des déplacements fréquents sur l'ensemble des zones d'intervention.

**Profil** Commercial / Vente  
**Secteur** Distribution