Appel à candidature

SONAGED

La Propreté Partout, par Tous et pour Tous !

La Société Nationale de Gestion Intégrée des Déchets du Sénégal (SONAGED S.A), chargée de l'organisation de la collecte, du transport, de la valorisation, du développement d'infrastructures de traitement des déchets et de leur gestion sur l'ensemble du territoire national lance un appel à candidature pour le recrutement de :

- **Un (01) Responsable des Ventes**

I. Résumé du poste

Le Responsable des Ventes élabore et met en œuvre la stratégie commerciale de la SONAGED S.A. Il développe et gère le portefeuille clients, assure la fidélisation, pilote la force de vente et veille à l'atteinte des objectifs en chiffre d'affaires et en satisfaction client.

II. Responsabilités et objectifs

- Mettre en œuvre le plan d'action commercial en cohérence avec la stratégie globale ;
- Identifier, prospecter et conclure de nouveaux contrats avec les clients publics, privés et institutionnels ;
- Assurer la fidélisation et le suivi des clients existants pour garantir leur satisfaction ;
- Assurer une veille concurrentielle et identifier de nouvelles opportunités de marchés ;
- Encadrer, motiver et superviser l'équipe commerciale, en veillant à l'atteinte des objectifs fixés ;
- Négocier et suivre les contrats de vente en coordination avec les services internes (facturation, recouvrement) ;
- Analyser la performance commerciale et proposer des actions correctives adaptées ;
- Produire des rapports mensuels sur le suivi des ventes et la satisfaction client.

III. Qualités requises

- Forte orientation résultats et sens aigu du service client ;
- Excellentes aptitudes à la communication, à la négociation et à la persuasion ;
- Esprit d'initiative, rigueur et capacité à manager dans un environnement exigeant.

IV. Profit recherché

- Diplôme : Bac+5 en commerce, marketing, stratégie ou domaines connexes ;
- Expérience : minimum 7 ans dans une fonction de vente de services ;
- Excellentes compétences en management d'équipes et en négociation ;
- Maîtrise des techniques de vente B2B et des marchés publics/privés ;
- Bonne maitrise des outils informatiques et CRM ;
- Orientation résultats, sens de l'initiative et capacités d'adaptation.

Les candidats intéressés peuvent déposer leur CV, lettre de motivation :

- Par email : recrutement@sonaged.sn

Date limite de dépôt :12 septembre 2025 à 18h00

NB : seuls les candidats présélectionnés seront contactés.