GDB & ASSOCIÉS
LOGIQUE - STRATÉGIE - PERFORMANCE



AVIS DE RECRUTEMENT
COMMERCIAL.E MANDATAIRE

I. Contexte

Dans le cadre du développement de ses activités au Bénin et de la mise sur le marché d'**AXI'HOM**, GDB & ASSOCIÉS renforce sa force commerciale et recherche des **Commerciaux Mandataires** capables de développer durablement un portefeuille d'entreprises

.

GDB & ASSOCIÉS est un cabinet de conseil spécialisé dans la transformation des organisations, la gouvernance, le capital humain et le développement des compétences. Il développe et exploite AXI'HOM.

II. Les Offres à commercialiser

1- AXI'HOM

AXI'HOM est une plateforme d'évaluation, d'orientation et d'aide à la décision en matière de capital humain, développée par GDB & ASSOCIÉS.

Elle accompagne **les talents, entreprises et institutions** dans leurs enjeux de recrutement, d'évaluation des compétences, de mobilité, de développement des talents et de leadership, en combinant **outils numériques, expertise RH et accompagnement humain**.

Découvrir AXI'HOM

Les candidats sont invités à transmettre un **dossier complet en un seul fichier PDF**, nommé (**Nom_Prénom_Domaine**) à l'adresse suivante : **rh@gdbetassocies.com**

Pour plus d'informations : **+ 229 01 91 71 22 23**

GDB & ASSOCIÉS
LOGIQUE - STRATÉGIE - PERFORMANCE



AVIS DE RECRUTEMENT
COMMERCIAL.E MANDATAIRE

2- Les accompagnements mensuels GDB & ASSOCIÉS

GDB & ASSOCIÉS accompagne les **entreprises et institutions dans la structuration et la transformation de leur organisation** afin d'améliorer durablement leur performance. A partir d'un **diagnostic organisationnel**, le cabinet intervient sur l'optimisation des processus, la clarification de la gouvernance, la valorisation du capital humain et la conduite du changement, jusqu'à l'élaboration d'une feuille de route opérationnelle et l'accompagnement de sa mise en œuvre.

Découvrir l'Expertise 2 – Réorganisation & Transformation

III. Votre mission

Votre rôle ne consiste pas seulement à présenter nos offres. Vous devez être capable d'identifier les difficultés rencontrées par un dirigeant ou une organisation et de les transformer en **opportunités commerciales qualifiées.**

Vous aurez notamment pour missions de :

- prospecter activement les entreprises et institutions ciblées ;
- identifier les décideurs et obtenir des rendez-vous ;
- comprendre les problématiques du prospect ;
- qualifier son besoin ;

Les candidats sont invités à transmettre un **dossier complet en un seul fichier PDF**, nommé (**Nom_Prénom_Domaine**) à l'adresse suivante : **rh@gdbetassocies.com**

GDB & ASSOCIÉS
LOGIQUE - STRATÉGIE - PERFORMANCE



AVIS DE RECRUTEMENT
COMMERCIAL.E MANDATAIRE

Vous devez disposer d'une bonne capacité d'écoute et de diagnostic commercial, savoir argumenter et négocier, être à l'aise avec les outils numériques et disposer idéalement d'un réseau professionnel mobilisable.

VI. Modalités de Collaboration

Statut : mandataire commercial indépendant.
Organisation : autonomie dans la prospection et l'organisation de l'activité, dans le respect de la politique commerciale de GDB & ASSOCIÉS.
Territoire : à définir contractuellement.
Reporting : hebdomadaire.
Outils commerciaux : argumentaires, présentations, documentation AXI'HOM et supports GDB & ASSOCIÉS mis à disposition.

Le mandataire ne pourra engager juridiquement GDB & ASSOCIÉS, modifier les tarifs, accorder des remises ou signer un contrat au nom du cabinet sans autorisation expresse.

Les candidats sont invités à transmettre un **dossier complet en un seul fichier PDF**, nommé (**Nom_Prénom_Domaine**) à l'adresse suivante : **rh@gdbetassocies.com**

Pour plus d'informations : **+ 229 01 91 71 22 23**