SHARIMOVE237 SARL

Douala, Cameroun

CANDIDATURES OUVERTES

Technico-commercial(e) B2B Terrain expérimenté(e)

Vente & Commerce · Vente B2B · Business development

LIEU

Présentiel sur site · CDI

Douala, Littoral, Cameroun

Salaire : À partir de 80 000 XAF par mois

CANDIDATURE

place(s) disponible(s)

2 an(s) d’expérience minimum

Date limite de candidature : **07/12/2026**

Publiée le 25/11/2026

DESCRIPTION DU POSTE

SHARIMOVE237 recherche un(e) technico-commercial(e) dynamique, ingénieux(se), autonome, organisé(e) et orienté(e) résultats, en CDI à Douala. Il ou elle devra développer le portefeuille de clients professionnels, identifier de nouvelles opportunités et contribuer à la croissance du chiffre d'affaires. Le poste cible principalement les PME, grandes entreprises, industries et organisations de Douala. Le ou la titulaire travaillera sous la supervision d'un superviseur commercial désigné par l'entreprise.

Missions :

1. Identifier et prospecter activement de nouvelles entreprises clientes (B2B)

2. Organiser et réaliser des visites commerciales physiques à Douala

3. Présenter les prestations de l'entreprise : ingénierie industrielle, maintenance, automatisation, instrumentation, informatique, télécommunications et services numériques

4. Identifier les besoins techniques et commerciaux des prospects

5. Obtenir des rendez-vous avec les responsables et décideurs

6. Développer et fidéliser un portefeuille de clients professionnels

7. Assurer les relances commerciales et le suivi des propositions

8. Participer aux négociations et contribuer à la conclusion de contrats

9. Identifier de nouveaux marchés et opportunités de partenariat

10. Effectuer une veille commerciale et concurrentielle

11. Enregistrer les prospects, visites et opportunités dans Zoho CRM

12. Produire des rapports quotidiens, hebdomadaires et mensuels

Objectifs : des objectifs commerciaux mensuels sont fixés par l'entreprise et suivis par le superviseur. La performance est évaluée notamment sur le nombre d'entreprises prospectées, les visites qualifiées, les rendez-vous obtenus, les opportunités identifiées, les propositions transmises, les contrats conclus et les résultats commerciaux.

Organisation quotidienne :

- 08h15 : réunion matinale pour présenter la feuille de route, les entreprises à prospecter, les rendez-vous, les relances et les objectifs du jour
- Avant 17h00 : transmission d'un rapport détaillant les entreprises visitées, les interlocuteurs rencontrés, les besoins identifiés, les résultats, les difficultés et les prochaines actions ; Zoho CRM doit être mis à jour
- Slogan de l'entreprise : « Le matin, on prépare le terrain. Le soir, on compte les résultats ! »

Profil recherché :

- Formation obligatoire : Bac+2 minimum (BTS, DUT ou équivalent) dans l'un de ces domaines :
- Industriel : génie électrique, électrotechnique, maintenance industrielle, mécanique, automatisme ou instrumentation
- Numérique et informatique : informatique, réseaux, télécommunications, systèmes informatiques ou infrastructures numériques
- Une double compétence (industrielle et numérique) est particulièrement appréciée
- Expérience :
- Minimum 2 ans en prospection et négociation commerciale B2B
- Expérience des visites auprès des entreprises et décideurs
- Bonne connaissance du tissu économique de Douala
- Expérience dans les services industriels, techniques, informatiques ou numériques fortement appréciée
- Qualités exigées :
- Persuasion, conviction et aptitudes à la négociation
- Excellente expression orale et écrite en français
- Présentation professionnelle irréprochable, ponctualité et courtoisie
- Maîtrise de Word, Excel, PowerPoint, Internet et messagerie professionnelle

- Maîtrise de Zoho CRM, ou capacité à l'apprendre rapidement
- Ingéniosité, créativité commerciale et esprit d'initiative
- Autonomie, rigueur, persévérance et sens des responsabilités
- Capacité à résoudre seul(e) les difficultés de terrain

Conditions et avantages :

- Salaire fixe mensuel brut : 80 000 FCFA, assorti d'objectifs commerciaux
- Prime annuelle de performance : jusqu'à 160 000 FCFA, variable, conditionnelle et non garantie, selon les résultats et le barème défini par l'entreprise
- Frais : forfait transport professionnel et forfait Internet professionnel
- Équipement : téléphone professionnel et numéro de service
- Encadrement : accompagnement par un superviseur commercial
- Évaluations : entretiens à 2, 3, 6 et 12 mois
- Évolution : revalorisation salariale possible, passerelles vers les équipes techniques (ingénierie, maintenance, automatisation, informatique, réseaux, services numériques) et perspectives vers des postes de responsable commercial, superviseur d'équipe, chargé d'affaires techniques ou responsable du développement

Comment postuler : envoyer à careers@sharimove237.com, avec pour objet « CANDIDATURE – TECHNICO-COMMERCIAL(E) B2B – DOUALA » : un CV actualisé, une lettre de motivation, une copie du diplôme technique (BTS, DUT ou équivalent) et une présentation succincte de vos expériences en prospection et négociation B2B, avec des exemples de résultats. Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.

PRÉREQUIS

- Bac+2 minimum (BTS, DUT ou équivalent) en génie électrique, maintenance industrielle, mécanique, automatisme, informatique, réseaux ou télécommunications
- Minimum 2 ans en prospection et négociation commerciale B2B
- Bonne connaissance du tissu économique de Douala
- Excellente expression orale et écrite en français
- Maîtrise de Word, Excel, PowerPoint et de Zoho CRM (ou capacité à l'apprendre rapidement)

DOCUMENTS À FOURNIR POUR CANDIDATER

- Curriculum Vitae (CV)
- Lettre de motivation
- Diplôme ou Certification

CONTACT RECRUTEMENT

careers@sharimove237.com

LIENS UTILES

Offre en ligne	https://middlefolio.online/offers/technico-commerciale-b2b-terrain-experimentee
Blog Middle Folio	https://middlefolio.online/blog

Retrouvez d’autres offres et entreprises sur Middle Folio : **middlefolio.online**