

TERMES DE RÉFÉRENCE (TDR)

Poste : Directeur Commercial et Marketing (DCM)

1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Fondée en 2012 à Ouagadougou, Song Naba Distribution s'est rapidement établie comme un acteur incontournable dans le secteur de la distribution au Burkina Faso et au-delà, dans la sous-région Ouest Africaine. Notre expertise réside dans la fourniture d'une vaste sélection de matériaux de construction de premier choix, répondant aux exigences de qualité et de durabilité les plus strictes.

Dans le cadre de la structuration et de l'expansion de ses activités, l'entreprise ambitionne de consolider durablement son leadership commercial et de renforcer l'impact de sa stratégie marketing, tant au niveau national que sous-régional. À cet effet, elle recrute un Directeur Commercial et Marketing (DCM), basé au siège à Ouagadougou, chargé de définir et piloter la vision commerciale et marketing de l'entreprise.

2. OBJECTIF GÉNÉRAL DU POSTE

Membre du top management, le Directeur Commercial et Marketing (DCM) a pour mission de concevoir et déployer la stratégie globale de développement commercial et marketing, de superviser l'ensemble des équipes commerciales et marketing, d'optimiser la performance des canaux de vente, d'accroître durablement les parts de marché et d'assurer la cohérence et l'efficacité des actions marketing à l'échelle nationale et sous-régionale.

Il aura également la responsabilité de conquérir et développer les marchés de la sous-région ouest-africaine, en identifiant les opportunités de croissance, en structurant des partenariats stratégiques, en accompagnant l'implantation commerciale et en adaptant les stratégies aux spécificités des différents pays.

3. SUPERVISION ET RELATIONS HIÉRARCHIQUES

Rattachement hiérarchique :

- Directeur Général

Relations fonctionnelles internes :

- Directeur des Opérations (collaboration active)
- Logistique
- Comptabilité/Finance
- Achats

Équipes sous sa responsabilité :

- Équipe commerciale de Ouagadougou
- Personnel de l'agence de Bobo-Dioulasso
- Chargée de communication digitale (fonction marketing)

4. PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

4.1 Stratégie et Pilotage

- Élaborer la stratégie commerciale et marketing en cohérence avec les orientations de la Direction Générale
- Coordonner et superviser l'ensemble des activités de la Direction Commerciale et Marketing
- Piloter la performance commerciale et marketing à travers des indicateurs clés (KPI) et tableaux de bord
- Produire des reportings réguliers (mensuels et trimestriels) à destination de la Direction Générale
- Siéger aux comités de direction (CODIR) et de Coordination Exécutive (EXCO) de SND

4.2 Marketing et Communication

- Concevoir et mettre en œuvre un plan marketing et communication global visant à renforcer la notoriété et la visibilité de SND
- Déployer des campagnes marketing et publicitaires (digitales et traditionnelles) en lien avec la chargée de communication digitale et les prestataires externes
- Réaliser des études de marché régulières et adapter les offres aux besoins identifiés
- Assurer une veille concurrentielle permanente et formuler des recommandations stratégiques
- Développer et gérer des partenariats stratégiques contribuant à la croissance commerciale

4.3 Développement Commercial

- Analyser les marchés, les comportements clients et les performances commerciales afin d'identifier les opportunités de croissance
- Développer et conquérir de nouveaux marchés, particulièrement dans la sous-région ouest-africaine
- Structurer et piloter les réseaux commerciaux multi-sites
- Définir une politique de prix et de remises cohérente avec la stratégie de l'entreprise

4.4 Gestion Financière et Administrative

- Élaborer et gérer le budget de la Direction Commerciale et Marketing
- Superviser le suivi des indicateurs de recouvrement en coordination avec le département financier (la relance des impayés demeure sous la responsabilité de la Finance)
- Gérer les relations avec les agences et prestataires commerciaux, marketing et communication
- Clôturer les projets dont les produits sont entièrement vendus : validation des résultats, rédaction de bilans et transmission des dossiers aux équipes concernées

5. PROFIL RECHERCHÉ

5.1 Formation

- Bac +4/5 en Commerce, Marketing, Gestion, Management, Ingénierie commerciale ou équivalent
- Une formation complémentaire en commerce international, supply chain ou stratégie serait un atout

5.2 Expérience Professionnelle

- 10 ans minimum d'expérience commerciale et marketing, dont 5 ans à un poste de direction ou de management senior
- Expérience avérée dans la distribution de matériaux de construction, BTP, quincaillerie, ou produits industriels (plomberie, fer, carreaux, peinture, sanitaire, etc.)
- Solide expérience en structuration et pilotage de réseaux commerciaux
- Expérience en développement de nouveaux marchés, idéalement en Afrique de l'Ouest
- Une expérience dans un environnement multi-agences / multi-sites est fortement souhaitée

5.3 Compétences Opérationnelles

Vente, Marketing et Communication

- Maîtrise des techniques et outils de prospection, ventes, marketing et communication
- Maîtrise des techniques et outils de fidélisation clients
- Maîtrise du management des équipes commerciales et marketing
- Bonne connaissance des procédures d'approvisionnements et d'achats internationaux et locaux
- Bonne connaissance de la structuration des coûts, des calculs et de la fixation des prix

Logiciels et Applications

- Maîtrise du logiciel de gestion commerciale (Odoo/CRM idéalement)
- Maîtrise MS Office (Word, Excel, PowerPoint)

Secteurs d'Activités

- Maîtrise des produits et services SND (Société Song Naaba Distribution Sarl)
- Maîtrise de l'environnement des BTP
- Maîtrise de l'environnement des métiers des constructions immobilières
- Maîtrise de l'environnement de la plomberie et des sanitaires
- Maîtrise de l'environnement des peintures bâtiment et carrelage
- Bonne connaissance des dynamiques commerciales en Afrique de l'Ouest

5.4 Aptitudes Professionnelles

- Vision stratégique et esprit analytique
- Forte orientation résultats et croissance
- Capacité à travailler en transversal avec la logistique, les opérations, les achats et la finance
- Résistance à la pression, adaptabilité et sens de l'anticipation

- Mobilité et disponibilité pour des déplacements nationaux et sous-régionaux
- Leader pragmatique, orienté terrain mais capable de prise de hauteur stratégique
- Excellent négociateur, disposant d'un réseau professionnel dans le secteur BTP / distribution
- Capable de structurer l'existant tout en impulsant une forte dynamique de croissance

6. ÉVALUATION ET INDICATEURS DE PERFORMANCE (KPI)

La performance du Directeur Commercial et Marketing sera évaluée sur la base des indicateurs suivants :

6.1 Indicateurs Commerciaux

- **Croissance du chiffre d'affaires** : $\geq 30\%$ par an
- **Marge brute** : $\geq 20\%$
- **Marge nette** : $\geq 15\%$
- **Taux de ventes cash** : $\geq 85\%$ des montants mensuels
- % vente par segment 40% pour les clients moyens et tout affiche et 20% pour les intermédiaires
- **Taux de recouvrement** : $\geq 90\%$ à 30 jours
- **Pipeline commercial** : Maintien d'un pipeline ≥ 3 mois de chiffre d'affaires
- **Nombre de nouveaux clients B2B** : ≥ 15 clients par an
- **Développement sous-régional** : Au moins 1 nouveau marché identifié/structuré par an

6.2 Indicateurs Marketing

- **Notoriété de la marque** : Taux de notoriété assistée de 40% sur le marché cible (mesure annuelle)
- **Engagement digital** : Croissance de 30% de l'engagement sur les réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn)
- **Campagnes marketing** : Minimum 4 campagnes majeures par an avec ROI documenté
- **Études de marché** : Au moins 2 études par an avec recommandations actionnables
- **Partenariats stratégiques** : ≥ 2 partenariats majeurs signés par an

6.3 Indicateurs de Gestion

- **Respect du budget** : Écart $\leq 5\%$ par rapport au budget prévisionnel
- **Reporting** : Remise à temps de 100% des reportings mensuels et trimestriels
- **Satisfaction équipe** : Taux de satisfaction de l'équipe $\geq 75\%$ (enquête interne annuelle)

7. LIVRABLES ATTENDUS

Le titulaire du poste devra produire et assurer le suivi des livrables suivants :

- **Plan commercial annuel** : Aligné avec la stratégie globale de l'entreprise, incluant objectifs chiffrés, actions prioritaires et budget alloué
- **Plans marketing trimestriels** : Détaillant les campagnes, canaux, budgets et KPI visés
- **Politique de prix et de remises** : Document formalisé et actualisé annuellement
- **Tableaux de bord de performance** : Commerciale et marketing avec suivi mensuel des KPI
- **Revue mensuelle du pipeline commercial** : Analyse des opportunités et prévisions de ventes

- **Plan de développement régional et sous-régional** : Identification des marchés prioritaires, stratégies d'entrée et jalons
- **Rapports trimestriels** : Bilan des actions menées, résultats obtenus et recommandations à la Direction Générale

8. LIEU D'AFFECTION

- **Poste basé à** : Ouagadougou, Burkina Faso

9. TYPE DE CONTRAT ET CONDITIONS

- **Contrat** : CDD renouvelable
- **Période d'essai** : Trois (03) mois
- **Disponibilité** : Immédiate

10. DOSSIER DE CANDIDATURE

Le dossier devra comprendre :

- Une lettre de motivation adressée à Monsieur le Directeur Général de Song Naba Distribution Sarl, incluant la prétention salariale
- Un CV actualisé et détaillé
- Les copies des diplômes et attestations de travail

11. MODALITÉS DE DÉPÔT

Les candidatures sont à envoyer à l'adresse suivante :

s.secretariat@songnabadistribution.com

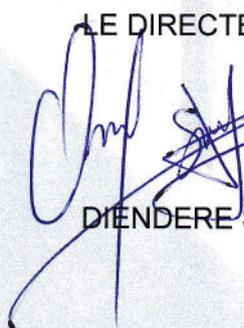
avec en objet :

« Candidature – poste de DCM »

au plus tard le **15 février 2026**

Seules les candidatures présélectionnées seront contactées

LE DIRECTEUR GÉNÉRAL




DIENDERE Souleymane

Siège social Dapoya annexe Kilwin Avenue de Yatenga RN3 - S/C 11 BP 651 Ouagadougou 11
 IFUN°00104583H - RNI(DGE) - CNSS: 1303219L-RCCMN°BFOUA 2018 B3614
 Compte ECOBANKN°BF0830001117063900400163 / Contacts: +22625335102/01998585/69039696
 E-mail:s.secretariat@songnabadistribution.com / www.songnabadistribution.com