TALENTS PLUS CONSEILS Bénin, cabinet spécialisé en Gestion des Ressources Humaines, 21 ans d'expérience dans la sélection et le développement des talents, recrute pour le compte d'une structure spécialisée dans la lutte contre les nuisibles:

UN (01) DIRECTEUR GÉNÉRAL (H/F) (REF : TPC-1126R01DGG)

Lieu du poste : Cotonou, Bénin, avec déplacements auprès des clients et partenaires

Type de contrat : Temps plein

MISSIONS ET RESPONSABILITES

Sous l'autorité du Président du groupe, le/la Directeur (trice) Général (e) a pour mission de bâtir et de diriger une entreprise de services capable de gagner des clients, d'exécuter des prestations sûres, documentées et de dégager une rentabilité durable.

De façon plus spécifique, les missions se déclinent comme suit :

Mission 1 : Développer les ventes et les contrats récurrents

- Prospecter les entreprises industrielles et agroalimentaires, les hôtels, les restaurants et les autres clients retenus ;
- Constituer un portefeuille de contrats récurrents et suivre les renouvellements ;
- Établir les diagnostics commerciaux et chiffrer les prestations avec l'appui technique ;
- Négocier dans le cadre des délégations et vérifier que les engagements sont réalisables ;
- Organiser les prestations prévues au profit des entités partenaires avec un périmètre, une tarification et un suivi de coûts documentés ;
- Développer une clientèle externe.

Mission 2 : Répondre des marges et de la trésorerie

- Préparer le budget et tenir une prévision de trésorerie sur 13 semaines ;
- Suivre le chiffre d'affaires facturé et encaissé, les dépenses, les stocks et les créances clients ;
- Calculer la marge par contrat en intégrant main-d'œuvre, déplacements, produits, consommables et reprises correctives ;
- Corriger les prix ou l'organisation lorsque la rentabilité se dégrade ;
- Faire respecter les conditions de paiement, documenter les engagements et conduire les relances ;
- Dimensionner les recrutements et les achats selon les contrats et les moyens financés.

Mission 3 : Organiser les opérations et les équipes

- Planifier les diagnostics, interventions et visites de suivi, et affecter les techniciens, matériels et produits selon les risques et les engagements contractuels ;
- Mettre en place une lutte intégrée contre les nuisibles (prévention, inspection, surveillance et traitements ciblés) avec des indicateurs d'efficacité adaptés à chaque site ;
- Préparer le dispositif de réception des demandes 24 h/24 et l'organisation des astreintes ;
- Fixer des délais d'intervention compatibles avec les effectifs et les moyens disponibles ;
- Encadrer les techniciens et les prestataires, clarifier les responsabilités, fixer les objectifs et contrôler le travail réalisé ;
- Organiser la formation des équipes et proposer les recrutements nécessaires ;

Mission 4 : Garantir la qualité et la sécurité des prestations

- Définir les standards de prestation et les points de contrôle : diagnostic, préparation, intervention, rapport, suivi et clôture des actions correctives ;
- Faire vérifier les autorisations et conditions d'usage des produits avec les spécialistes compétents ;
- Contrôler les équipements de protection, le stockage, le transport et les pratiques des intervenants ;
- Assurer la traçabilité des produits, des lots, des interventions et des consignes remises aux clients
- Constituer des dossiers exploitables lors des revues de qualité et des audits clients ;
- Mesurer l'efficacité, traiter les réclamations et rechercher les causes des écarts ;
- Attribuer à chaque correction un responsable, une échéance et une vérification de clôture ;
- Suspendre toute intervention présentant un risque sérieux ou ne permettant pas de respecter les standards, puis alerter immédiatement la direction du groupe.

Mission 5 : Fiabiliser la gestion et rendre compte

- Mettre en place des outils numériques simples de suivi des prospects, devis, contrats, plannings, rapports d'intervention, stocks et encaissements ;
- Présenter un tableau de bord mensuel fiable avec les écarts au budget, les risques et les mesures correctives ;
- Signaler rapidement les incidents majeurs et les tensions de trésorerie ;
- Évaluer les équipes sur leurs résultats, le respect des engagements et la qualité du travail ;
- Développer les compétences et traiter les insuffisances de performance.

Mission 6 : Exercer ses responsabilités dans le cadre des délégations accordées

- Organiser les opérations quotidiennes, animer les équipes et conduire les négociations dans les limites du budget et des délégations écrites ;
- Proposer les offres, les effectifs et les investissements nécessaires au développement ;
- Soumettre à la Présidence du groupe et aux organes compétents les décisions qui dépassent les délégations : orientations stratégiques, budgets, investissements structurants, emprunts et engagements importants ;
- Exercer les pouvoirs de signature et de représentation tels qu'ils sont définis ;
- Préparer avec la direction du groupe le lancement de nouvelles activités (qualité, distribution ou conseil), en examinant au préalable la demande, les compétences requises, les risques et les modalités de financement.

PROFIL :

- Être titulaire d'un niveau Bac+4/5 en gestion, ingénierie, environnement, hygiène, qualité ou domaine pertinent ; un parcours de direction équivalent sera également considéré ;
- Avoir au moins dix (10) ans d'expérience professionnelle, dont trois (03) ans minimum à la direction d'une activité de services ou d'un centre de profit, avec responsabilité commerciale et financière directe ;
- Avoir une expérience pertinente en lutte contre les nuisibles, hygiène professionnelle, sécurité sanitaire, propreté industrielle ou services techniques B2B comparables ;
- Avoir une expérience confirmée en lutte intégrée contre les nuisibles (un atout important) ;
- Justifier de résultats chiffrés et vérifiables en acquisition de clients, contrats récurrents, amélioration des marges, recouvrement et fiabilisation de la qualité de service ;
- Avoir une connaissance de la gestion du budget, de la trésorerie et du coût de revient des prestations ;
- Avoir une bonne maitrise du management d'équipes de terrain ;
- Avoir une capacité à construire une activité avec des ressources limitées ;
- Avoir une bonne connaissance du contexte des affaires au Bénin ou en Afrique de l'Ouest ;

- Avoir une excellente maîtrise du français, (l'anglais professionnel est un atout pour les fournisseurs internationaux) ;
- Être à l'aise avec les outils numériques de gestion et savoir instaurer des méthodes de travail simples, fiables et partagées.

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste **DIRECTEUR GÉNÉRAL (H/F) (REF : TPC-1126R01DGG)** à recrutement@talentsplusafrique.com

Un accusé de réception vous sera envoyé dès réception du dossier de candidature, cependant si vous ne recevez pas ledit accusé de réception, merci de bien vouloir renvoyer le mail.

PIECES A FOURNIR :

- *Une lettre de motivation adressée au Directeur Général de TALENTS PLUS CONSEILS précisant le poste et sa référence (y inscrire votre disponibilité et votre prétention salariale) ;*
- *Un Curriculum Vitae détaillé ;*
- *Les copies des diplômes et des attestations justifiant l'expérience ;*
- *Une copie de la pièce d'identité en cours de validité.*

(Tout dossier de candidature ne respectant pas cette exigence sera purement et simplement rejeté).

NB. :

- ***En soumettant votre candidature, vous nous donnez également votre consentement pour la collecte, le stockage, le traitement de vos données personnelles.***
- ***Vous pouvez à toute étape du processus, exercer votre droit d'opposition.***

Date limite de dépôt : 15 Novembre 2026

Pour plus d'infos : 00 229 01 95 10 91 51/ www.talentsplusafrique.com