

APPEL À CANDIDATURE

Poste: DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL – ASSURANCES (H/F)

Rattachement hiérarchique : Directeur Général

Département de rattachement : Développement Commercial

Localisation : Douala, Cameroun

Profil recherché

- Bac +4 à Bac +5 en Commerce, Marketing, Management, Gestion, Banque-Assurance ou domaine équivalent.
- Expérience professionnelle de 8 à 10 ans minimum, dont au moins 5 ans dans le secteur des assurances ou dans une fonction de développement commercial à responsabilités.
- Expérience confirmée en management d'équipes commerciales et en pilotage de la performance.
- Bonne connaissance du marché camerounais des assurances et de la réglementation CIMA.
- Expérience dans le développement de portefeuilles clients, la négociation de contrats stratégiques et la gestion de partenariats.
- Bonne capacité d'analyse, de communication et de négociation.

Mission principale

Définir et mettre en œuvre la stratégie de développement commercial de la compagnie afin d'accroître le chiffre d'affaires, de développer et fidéliser le portefeuille clients, de renforcer la présence de la compagnie sur le marché des assurances au Cameroun et de garantir l'atteinte des objectifs commerciaux et de rentabilité fixés par la Direction Générale.

Activités et responsabilités

- **Stratégie commerciale & Développement**
 - Élaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale en cohérence avec les objectifs de croissance de la compagnie.
 - Analyser le marché, la concurrence et les besoins des clients afin d'identifier de nouvelles opportunités d'affaires.
 - Développer le portefeuille clients B2B et B2C, notamment auprès des entreprises, institutions et grands comptes.
 - Définir les objectifs commerciaux et les plans d'action pour accroître les primes émises et les parts de marché.
 - Identifier de nouveaux canaux de distribution et développer des partenariats stratégiques.
- **Management & Pilotage de la performance**
 - Encadrer, animer et accompagner les équipes commerciales ainsi que les responsables des agences et bureaux directs.
 - Définir les objectifs commerciaux individuels et collectifs et assurer le suivi de leur réalisation.
 - Mettre en place des tableaux de bord et des indicateurs de performance commerciale.
 - Analyser les résultats et proposer des actions correctives pour améliorer la productivité des équipes.
 - Veiller à l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires, d'encaissement et de fidélisation.
- **Gestion du portefeuille & Rentabilité**
 - Veiller au développement, à la fidélisation et au renouvellement du portefeuille clients.
 - Négocier les contrats avec les clients stratégiques et les partenaires majeurs.
 - Suivre les primes émises, les primes encaissées et la rentabilité du portefeuille commercial.
 - Collaborer avec les départements Production, Technique et Finance afin de garantir la qualité des affaires souscrites.
 - Veiller au respect des procédures de souscription, du devoir de conseil et de la réglementation applicable au secteur des assurances.
- **Reporting & Innovation commerciale**
 - Élaborer les budgets commerciaux et assurer le suivi de leur exécution.
 - Assurer un reporting régulier de l'activité commerciale auprès de la Direction Générale.
 - Proposer des actions innovantes pour renforcer la compétitivité et développer de nouveaux segments de clientèle.
 - Assurer une veille concurrentielle et proposer des solutions adaptées aux évolutions du marché.
 - Contribuer à l'amélioration continue des offres et des pratiques commerciales de la compagnie.

Compétences requises

➤ **Techniques**

- Maîtrise des techniques de vente, de négociation et de développement commercial.
- Bonne connaissance des produits d'assurance et du marché camerounais.
- Bonne maîtrise de la réglementation applicable au secteur des assurances, notamment du Code CIMA.
- Capacité à élaborer une stratégie commerciale, des budgets et des plans d'action.
- Maîtrise des tableaux de bord, des indicateurs de performance et des outils de reporting.
- Bonne maîtrise des outils informatiques et bureautiques.

➤ **Transverses**

- Leadership et capacité à fédérer les équipes autour d'objectifs communs.
- Forte orientation résultats et sens du développement des affaires.
- Excellentes capacités relationnelles et de négociation.
- Vision stratégique, esprit d'analyse et capacité de prise de décision. Rigueur, autonomie et sens des responsabilités.
- Intégrité, éthique professionnelle et esprit d'équipe.

Environnement de travail

- Fonction stratégique impliquant une collaboration étroite avec la Direction Générale et l'ensemble des départements de la compagnie.
- Déplacements réguliers dans les agences et bureaux directs ainsi qu'auprès des clients et partenaires.
- Responsabilité directe dans le développement du chiffre d'affaires, l'expansion du portefeuille clients et l'amélioration de la performance commerciale.

Candidature

Les candidatures, constituées d'une lettre de motivation et d'un CV détaillé précisant la ville de résidence, devront être transmises exclusivement à l'adresse e-mail rh@ldassurances.cm, avec pour objet « DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL », au plus tard le 31/10/2026

NB : Toute candidature ne respectant pas les conditions prescrites sera automatiquement disqualifiée. Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.

