



Le Groupe **SONOCO**, créé en 2004, est un conglomérat avec de grandes sociétés leader dans leurs domaines d'activités. Il emploie plus d'un millier de personnes, dans les secteurs aussi variés que l'industrie, la distribution, la construction, l'immobilier, le transport, la logistique, le transit et la finance.

Le succès du Groupe **SONOCO** réside dans ses valeurs cardinales qui sont : la bonne gouvernance, le travail d'équipe et l'excellence, adossées à une mission qui consiste à améliorer le bien-être des populations en apportant une totale satisfaction à nos actionnaires et à nos employés. Le tout convergeant vers la réalisation de notre vision qui est de faire du Groupe **SONOCO** « ... *une entreprise citoyenne, leader dans ses domaines d'activité* »

Nous recherchons des candidats pour les postes suivants :

A) COMPLEXES TOUR NIGER (REGUS)

Poste à Pourvoir :	Directeur
Nombre :	1
Missions principales : <ul style="list-style-type: none">• Assurer le leadership de l'équipe de direction du pays• S'assurer que l'équipe de direction (et les tiers concernés) sont correctement examinés• Stimuler la croissance de Regus dans le pays conformément à un plan de croissance convenu• Assurer les performances commerciales du complexe et veiller à ce que les objectifs clés (par exemple le chiffre d'affaires et la rentabilité) soient atteints• Assurer que Regus fournisse un service client de classe mondiale dans le pays• Recruter de grands talents, développer l'équipe et assurer la planification de la relève• Vendre Regus à chaque occasion et sensibiliser à la marque.• Commercialisation & Marketing	
Profil & Aptitudes requis : <ul style="list-style-type: none">• BAC+4/5 Gestion - Commerce - Marketing• Expérience sur un poste similaire d'au moins 5 ans en vente des services immobiliers à forte valeur ajoutée et en développement de portefeuille clients,• Sens aigu du management avec un fort leadership• Sens commercial et de la négociation• Polyvalence, rigueur et esprit d'analyse• Autonomie et faculté d'adaptation• Prise d'initiative et dynamisme• Bon connaisseur du marché local, des législations en vigueur• Bilingue Français et Anglais	

Poste à Pourvoir :	Responsable des ventes
Nombre :	1
Missions principales :	
<ul style="list-style-type: none"> • Organiser le circuit idéal pour les clients potentiels en présentant une variété de produits et de services. Faites des recommandations pour le produit / service le plus approprié. • Suivi et fidélisation des clients (taux de rétention cible de 70%) • Rechercher de nouvelles opportunités de revenus pour aider les nouveaux clients à gérer leur entreprise. • Travailler avec les courtiers et les canaux de marketing pour développer l'entreprise • Réseautage, participation à des conférences et des événements et partenariat avec des courtiers pour générer des prospects. • Aider à coacher les nouveaux membres de l'équipe 	
Profil & Aptitudes requis :	
<ul style="list-style-type: none"> • BAC+3/4/5 Gestion – Commerce - Marketing • 2 à 3 expérience significative à un poste similaire. • Capacité à manager une équipe, charisme • Sens commercial et de la négociation • Polyvalence, rigueur et esprit d'analyse • Autonomie et faculté d'adaptation • Prise d'initiative et dynamisme • La connaissance de l'Anglais est un atout 	
Poste à Pourvoir :	Hôtesse d'accueil
Nombre :	1
Missions principales :	
<ul style="list-style-type: none"> • Accueillir et renseigner les clients • S'occuper des clients existants. • Être responsable de la résolution ou de l'escalade des requêtes ou des problèmes des clients. • Construire des relations efficaces avec des clients nouveaux et existants, travaillant en équipe pour donner à notre communauté tout ce dont ils ont besoin. • Organiser des événements clientèles mensuels, • Maintenir les normes à la plus haute qualité conformément aux directives standard de Regus. • Créer des expériences exceptionnelles : Offrir à vos clients existants la meilleure expérience possible dans chaque interaction. • Faire preuve de flexibilité : amener de nouveaux clients à la révolution en partageant les avantages du travail flexible. • Veiller à l'environnement de travail professionnel et inspirant auquel votre communauté s'attend. 	
Profil & Aptitudes requis :	
<ul style="list-style-type: none"> • BAC+2/3 Hôtellerie - Tourisme -Communication - Commerce - Marketing • 2 à 3 expérience significative à un poste similaire. • Avoir présentation une bonne présentation • Avoir un bon sens relationnel et facilité de communication • Polyvalence, rigueur et esprit d'analyse • Autonomie et faculté d'adaptation • Bilingue Français & Anglais 	

B) GUEST HOUSES

Poste à Pourvoir :	Gestionnaire Guest Houses
Nombre :	1
Missions principales : 1) Management : <ul style="list-style-type: none">• Organiser les équipes de travail, le roulement du personnel et transmettre au (RH) les éléments nécessaires à l'établissement des fiches de salaires,• Organiser l'accueil des hôtes (personnels expatriés) de l'aéroport au Guest-house• Suivre l'hébergement des nouveaux venants• Superviser et participer à la formation du personnel local de Guest-house• Faire des inspections régulières (cuisines, restaurants, magasins, hébergement),• Vérifier le bon fonctionnement du matériel,• Superviser et assurer le mouvement des chauffeurs en toute sécurité. 2) Administratives : <ul style="list-style-type: none">• Contrôler les commandes et les stocks du service lingerie et maintenance,• Veiller au respect du contrat et aux bonnes relations entre toutes les parties,• Contrôler et renseigner la main courante quotidienne,• S'assurer du respect de l'enregistrement des commandes, de l'état des stocks, de la qualité des produits et des conditions de stockage,• S'assurer de la mise en application des normes qualité et des règles de sécurité,• Fournir des informations aux clients quant à la qualité et à la variété des menus,• Superviser l'élaboration des menus, en impliquant le client s'il le souhaite,• Etre l'interlocuteur privilégié du client	
Profil & Aptitudes requis : <ul style="list-style-type: none">• Bac+3/4 Hôtellerie – Tourisme - Commerce – Gestion - Marketing• 5 ans d'expérience dans la restauration ou l'hôtellerie, environnement difficile ou similaire• Rigoureux de nature, pugnace et attentif aux résultats, résistant à la pression, aisance de communication, savoir-faire et savoir-faire faire,• Sens du management• Bilingue Français & Anglais	

Pour postuler :

Veillez déposer votre dossier de candidature comprenant une lettre de motivation et un CV détaillé en indiquant l'intitulé du poste aux lieux suivants :

- 1) **Siège du Groupe immeuble SONOCO**, KA032 – Av. William Tubman sis au quartier Almamya- Commune de Kaloum. Tel : (+224) 621 00 19 00
- 2) **Siège Agro Food Industrie Guinée** (Ex Nestlé Guinée), sis au quartier Cameroun, Corniche Nord, Commune de Dixinn, Tel : (+224 664 03 80 00

Vous pouvez aussi envoyer par mail à l'adresse suivante : info@afiguinee.com

La date limite de dépôt des dossiers est fixée au 16 juillet 2019 à 17h00, et seuls les candidats présélectionnés seront contactés.

