

DESCRIPTION DU POSTE

- **Intitulé du poste** : Directeur Commercial et Marketing Cluster
- **Direction** : Commerciale & Marketing
- **Catégorie** : Cadre
- **Supérieur hiérarchique** : General Manager
- **Localisation** : Abidjan – Côte d'Ivoire

Mangalis Hotel Group – Une combinaison unique de matières naturelles appuyée par une audace technologique.

Fondée par Teyliom Group en 2012, Mangalis est en passe de révolutionner l'industrie hôtelière africaine à travers ses 3 enseignes : NOOM Hotels (segment haut de gamme), SEEN Hotels (milieu de gamme) et YAAS Hotels (économique lifestyle). L'objectif de Mangalis est de devenir une référence pour le secteur hôtelier africain en proposant des chambres, suites et résidences reconnues dans le monde entier pour leur innovation, leur qualité et leur excellence.

CONTEXTE DU RECRUTEMENT :

Dans le cadre du développement de ses activités, du renforcement de son positionnement et de l'accélération de sa performance commerciale, le Groupe Mangalis ouvre une opportunité stratégique au sein de son cluster d'Abidjan.

Nous recherchons un(e) Directeur(trice) Commercial(e) et Marketing, véritable leader commercial et business developer, capable de définir et de déployer une stratégie ambitieuse visant à renforcer la visibilité du cluster, développer les revenus, conquérir de nouveaux marchés et fidéliser les comptes stratégiques.

Au-delà de la fonction commerciale, ce poste s'adresse à un(e) professionnel(le) capable de transformer une vision en résultats, de mobiliser les équipes, d'anticiper les évolutions du marché et de construire des partenariats à forte valeur ajoutée.

Rejoindre le Groupe Mangalis, c'est intégrer un environnement dynamique et exigeant, et contribuer directement à l'ambition de faire du cluster d'Abidjan une référence en matière de performance commerciale, marketing et de développement des revenus.

STRUCTURE ORGANISATIONNELLE :

Le Directeur Commercial et Marketing Cluster est sous la supervision du General Manager Cluster - Abidjan.

MISSIONS PRINCIPALES :

- Définir et déployer la stratégie commerciale de l'établissement.
- Piloter et optimiser la performance commerciale et le chiffre d'affaires.
- Maximiser les revenus et la rentabilité par une gestion dynamique des prix, des segments et des canaux de distribution.
- Développer et fidéliser le portefeuille clients, notamment les comptes corporates et comptes clés.
- Concevoir et piloter la stratégie marketing, communication et digitale.
- Optimiser et négocier la stratégie de distribution et les partenariats commerciaux.
- Manager et développer les talents de l'équipe commerciale et marketing.
- Coordonner et fédérer les départements commerciaux, marketing et opérationnels autour des objectifs de performance et de satisfaction client.
- Analyser, mesurer et rendre compte de la performance commerciale et anticiper les évolutions du marché et de la concurrence.

COMPETENCES TECHNIQUES :

- Maîtrise de la stratégie commerciale et du développement des ventes,
- Excellente maîtrise du marketing digital, CRM, brand management, revenue management.
- Maîtrise du Revenue Management hôtelier et de l'optimisation des revenus
- Bonne compréhension des opérations hôtelières et connaissance des différents segments de clientèle
- Bonne compréhension des outils de réservation et distribution (PMS, Channel Manager, GDS...).
- Maîtrise des outils de reporting, analyses de performance, budgets.

QUALITÉS PERSONNELLES :

- Leadership et capacité d'influence ;
- Forte orientation résultats et client;
- Excellent sens commercial ;
- Esprit entrepreneurial ;
- Proactivité et capacité d'anticipation ;
- Excellentes aptitudes relationnelles ;
- Sens de la négociation ;
- Capacité à convaincre ;
- Force de proposition ;
- Sens de la confidentialité ;

PROFIL RECHERCHÉ :

- Formation supérieure Bac+5 en marketing, commerce ou gestion hôtelière.
- Expérience confirmée de 10 ans minimum dans un poste similaire dans le secteur hôtelier.
- Compétences solides en stratégie commerciale, marketing digital et revenue management.
- Maîtrise des outils CRM, OTA, GDS, et des canaux de distribution.
- Bilingue français/anglais, leadership affirmé, sens de l'innovation et du résultat.

COMMENT POSTULER ?

- **COMMENT POSTULER :**
- Envoyer un mail à l'adresse : careers@mangalis.com
- Mettre en objet la référence du poste : « **DCM CLUSTER** »
- Fournir un CV détaillé et une Lettre de motivation
- Fournir des références si possibles
- Date limite de dépôt de candidature : **15/09/2026**