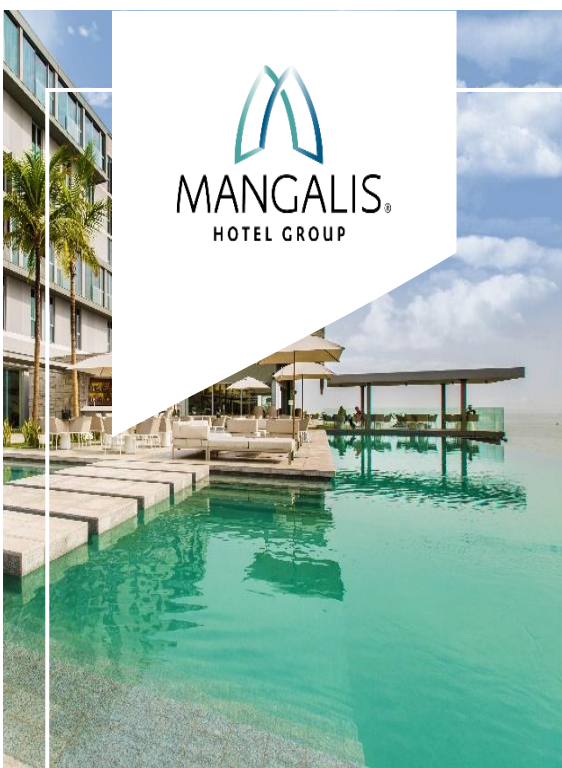




APPEL A MANIFESTATION D'INTÉRÊT

POUR la sélection

D'UN CONSULTANT EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Termes de référence

- **Intitulé de la mission** : Conseil en Développement Commercial
- **Entité** : Mangalis Hotel Group
- **Localisation** : Abidjan – Côte d'Ivoire ou Dakar – Sénégal

Introduction:

Mangalis Hotel Group, filiale hôtelière du groupe panafricain Teyliom, recherche un consultant expérimenté pour assurer la fonction de Directeur du Développement Commercial. Afin de conserver une certaine flexibilité, nous privilégions une collaboration sous forme de mission de conseil plutôt qu'un recrutement.

Vous trouverez ci-dessous les termes de référence résumés de la mission.

1- Contexte de la mission :

Créé en 2012 et basé à Abidjan, Mangalis Hotel Group développe et exploite des hôtels en Afrique à travers trois marques complémentaires : **Noom Hotels** (haut de gamme), **Seen Hotels** (milieu de gamme) et **Yaas Hotels** (économique). Présent notamment en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Niger et en Guinée, le groupe ambitionne de devenir la référence de l'hôtellerie africaine. Dans ce cadre, nous souhaitons structurer et intensifier notre stratégie commerciale à l'échelle du groupe.

2- Objectifs de la mission :

- Définir et déployer une stratégie commerciale groupe cohérente pour les trois marques.
- Augmenter le taux d'occupation, le prix moyen et le chiffre d'affaires hébergement, restauration et événementiel.
- Développer et fidéliser les segments clés : entreprises, institutions, séminaires et événements (MICE), groupes et loisirs.

3. Responsabilités principales

- Élaborer le plan d'action commercial annuel et les objectifs par hôtel et par segment.
- Négocier les contrats corporate avec les grands comptes (entreprises, ONG, organisations internationales, ambassades).
- Développer le partenariat avec les agences de voyage, tour-opérateurs, compagnies aériennes et agences en ligne (OTA).
- Promouvoir l'offre séminaires et événements et piloter les appels d'offres.
- Coordonner avec le revenu management et le marketing pour optimiser la stratégie tarifaire et la distribution.
- Animer et accompagner les équipes commerciales des hôtels.
- Accompagner le lancement commercial des nouveaux établissements.
- Mettre en place les outils de suivi (CRM, tableaux de bord) et rendre compte à la Direction Générale.

4. Profil recherché

- Formation supérieure en hôtellerie, commerce ou gestion (Bac+5 souhaité).
- Au moins 10 ans d'expérience en vente hôtelière, dont une partie à un poste de direction commerciale au sein d'une chaîne ou d'un groupe hôtelier.
- Bonne connaissance du marché hôtelier et touristique ouest-africain.
- Solide réseau auprès des entreprises, institutions et acteurs du voyage.
- Maîtrise de la distribution hôtelière, du revenue management et des outils CRM.
- Français courant ; anglais professionnel requis.

5. Modalités de la mission

- **Statut** : consultant indépendant ou via cabinet.
- **Durée** : 6 mois, renouvelable, avec possibilité d'évolution vers un poste permanent.
- **Volume** : A proposer
- **Lieu** : Abidjan ou Dakar, avec déplacements réguliers dans les pays d'implantation.
- **Rémunération** : honoraires fixes et part variable liée aux résultats, **à discuter**.

6. Livrables attendus

- Diagnostic commercial du groupe et plan d'action sous 30 jours.
- Reporting mensuel (occupation, prix moyen, RevPAR, production par segment et par compte).
- Bilan de fin de mission et recommandations.

7. Dossier de candidature

Merci d'adresser votre candidature avant le **15 octobre 2026** à

recrutement.abidjan@mangalis.com

- un CV détaillé et des références de missions similaires réalisées;
- une note de compréhension de la mission (2 pages maximum) ;
- une proposition financière (sous forme de forfait).

Nous restons à votre disposition pour toute information complémentaire.

COMMENT POSTULER :

- ☐ Envoyer un mail à l'adresse : **recrutement.abidjan@mangalis.com**
- ☐ Mettre en objet la référence du poste : «**CONSULTANT EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**»
- ☐ Fournir un CV détaillé et des références de missions similaires réalisées
- ☐ Date limite de dépôt de candidature : **15/10/2026**