

OFFRE D'EMPLOI – INTERNE ET EXTERNE

Référence : 0526/CH/KP/09/2026

SUPERVISEUR DES VENTES CARGO

Département : Cargo / Commercial

Lieu d'affectation : Kinshasa, République Démocratique du Congo

Lieu de recrutement : Kinshasa, République Démocratique du Congo

Rattachement hiérarchique : Direction Commerciale / Responsable Cargo

À PROPOS D'AIR CONGO

AIR Congo S.A. est une compagnie aérienne dynamique et en pleine croissance, engagée à offrir un environnement de travail professionnel, stimulant et respectueux. Opérant dans le secteur du transport aérien depuis décembre 2024, notre ambition est de contribuer au développement du transport aérien en République Démocratique du Congo et de renforcer progressivement notre présence sur le marché régional et international.

Dans le cadre du renforcement de ses activités commerciales, **AIR Congo recrute un Superviseur des Ventes Cargo** chargé de superviser et de développer les activités commerciales liées au transport de fret aérien.

Le titulaire du poste contribuera au développement du chiffre d'affaires Cargo, à l'acquisition et à la fidélisation des clients, ainsi qu'à l'optimisation des performances commerciales de la compagnie.

OBJECTIF DU POSTE

Le **Superviseur des Ventes Cargo** est responsable de la supervision des activités commerciales Cargo, du développement des ventes, de la gestion de la clientèle et de l'atteinte des objectifs commerciaux fixés par la compagnie.

Il assure également l'encadrement de l'équipe commerciale Cargo et veille à la qualité du service fourni aux clients, transitaires, agents de fret et partenaires.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

1. Supervision des activités commerciales

- Superviser les activités quotidiennes de l'équipe des ventes Cargo ;
- Organiser et répartir les tâches au sein de l'équipe ;
- Assurer le suivi des activités et des résultats ;
- Veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux ;
- Contrôler la qualité du service fourni aux clients.

2. Développement des ventes Cargo

- Développer les ventes de fret aérien sur le réseau AIR Congo ;
- Prospecter de nouveaux clients, transitaires, agents de fret et partenaires ;
- Développer et fidéliser le portefeuille clients ;
- Identifier de nouvelles opportunités commerciales ;
- Mettre en œuvre des actions visant à accroître les revenus et volumes Cargo.

3. Gestion de la clientèle

- Maintenir des relations professionnelles avec les clients et partenaires ;
- Répondre aux demandes, cotations et réservations ;
- Assurer le suivi des comptes clients ;
- Traiter les réclamations et assurer leur résolution ;
- Veiller à la satisfaction et à la fidélisation de la clientèle.

4. Réservations et capacité Cargo

- Superviser les demandes et réservations de fret ;
- Vérifier la disponibilité des capacités Cargo ;
- Optimiser l'utilisation de la capacité disponible ;
- Coordonner avec les équipes opérationnelles pour confirmer les réservations ;
- Assurer le suivi des expéditions.

5. Tarification et négociation

- Préparer les cotations et propositions commerciales ;

- Appliquer les politiques tarifaires de la compagnie ;
- Participer aux négociations avec les clients et partenaires ;
- Suivre les tarifs du marché et ceux de la concurrence ;
- Proposer des recommandations commerciales.

6. Reporting et suivi des performances

- Suivre quotidiennement les performances des ventes Cargo ;
- Analyser le chiffre d'affaires et les volumes de fret ;
- Suivre le taux de remplissage Cargo ;
- Préparer les rapports commerciaux ;
- Suivre les KPI et proposer des actions correctives.

7. Management de l'équipe

- Encadrer et accompagner l'équipe des ventes Cargo ;
- Assurer l'intégration et l'accompagnement des nouveaux collaborateurs ;
- Fixer et suivre les objectifs individuels et collectifs ;
- Évaluer les performances de l'équipe ;
- Identifier les besoins en formation.

8. Coordination interne

- Collaborer avec Cargo Operations et Airport Operations ;
- Travailler avec Finance pour le suivi des comptes clients et paiements ;
- Assurer une bonne circulation de l'information entre les départements ;
- Veiller à la bonne coordination entre les équipes commerciales et opérationnelles.

PROFIL RECHERCHÉ

Le candidat idéal doit :

- Être titulaire au minimum d'une **Licence en Commerce, Marketing, Gestion, Administration des Affaires, Logistique, Transport ou domaine connexe** ;
- Justifier d'une expérience professionnelle en **vente, développement commercial, gestion de clientèle, Cargo ou transport** ;

- Avoir une bonne connaissance du secteur du fret aérien ;
- Maîtriser les techniques de vente et de négociation ;
- Posséder de bonnes aptitudes en management et leadership ;
- Avoir de solides capacités d'analyse et de reporting ;
- Maîtriser **Microsoft Office, notamment Word et Excel** ;
- Posséder d'excellentes capacités de communication et de négociation ;
- Être organisé, rigoureux, réactif et capable de travailler sous pression ;
- Avoir une excellente maîtrise du **français et de l'anglais**, à l'oral comme à l'écrit ;
- Être disponible et flexible en fonction des exigences opérationnelles.

COMPÉTENCES CLÉS

Ventes Cargo | Développement Commercial | Fret Aérien | Gestion de la Clientèle | Négociation | Tarification Cargo | Transitaires & Agents de Fret | Management d'Équipe | Reporting & Analyse | Français & Anglais | Leadership | Organisation

INDICATEURS DE PERFORMANCE (KPI)

La performance du titulaire sera notamment évaluée sur :

- Atteinte des objectifs de **chiffre d'affaires Cargo** ;
- Évolution du **volume de fret vendu et transporté** ;
- Taux de remplissage Cargo ;
- Acquisition de nouveaux clients et partenaires ;
- Fidélisation de la clientèle ;
- Nombre et taux de conversion des réservations Cargo ;
- Revenu moyen par kilogramme ;
- Qualité et rapidité du traitement des demandes et cotations ;
- Qualité du reporting commercial ;

- Performance et productivité de l'équipe ;
- Satisfaction des clients et partenaires ;
- Respect des procédures commerciales et opérationnelles.

COMMENT POSTULER

Les candidats intéressés sont invités à transmettre :

- Leur **CV actualisé** ;
- Une **lettre de motivation** ;
- Une copie de leur diplôme ;
- Une copie de leur pièce d'identité ;
- Les certificats ou attestations de travail pertinents, le cas échéant.

Les candidatures doivent être envoyées à :

recrutement@air-congo.com

À l'attention du Manager Capital Humain

Objet : AIR CONGO – SUPERVISEUR DES VENTES CARGO – [Nom complet]

Date limite de candidature : Poste à pourvoir immédiatement

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.