

 TALENTS Conseils Nous créons la passion et l'énergie	BEST HUMAN RESSOURCES CONSULTING AGENCY - WEST AFRICA - AFRICAN CORPORATE EXCELLENCE AWARDS 2016 CV MAGAZINE	TALENTS PLUS CONSEILS BENIN Filiale de TALENTS PLUS AFRIQUE <i>Label de G.R.H. en Afrique</i>	Solutions RH et SIRH TALENTS PLUS CONSEILS BENIN TALENTS PLUS E.T.T. BENIN TALENTS PLUS CONSEILS MALI TALENTS PLUS CONSEILS CÔTE D'IVOIRE TALENTS PLUS E.T.T. TOGO
--	---	---	--

Le cabinet **TALENTS PLUS ETT**, agence de travail temporaire au Bénin, recrute pour le compte d'une structure de télécommunications :

CHARGE (E) DE B2B MARKETING (H/F) (REF : TPC-1025Ro4BM)

Missions et Responsabilités :

Le titulaire du poste sera chargé de :

- Définir la stratégie marketing B2B alignée sur la vision du réseau GSM.
- Concevoir et piloter le cycle de vie des produits et services destinés aux entreprises (connectivité, cloud, IoT, solutions de collaboration, etc.).
- Mener des études de marché et analyses de performance pour orienter les décisions stratégiques.
- Définir les offres promotionnelles, les campagnes de génération de leads et les actions de fidélisation.
- Coordonner la communication et les actions de visibilité autour des offres B2B.
- Élaborer les supports marketing et argumentaires commerciaux pour les équipes de vente.
- Collaborer étroitement avec les départements techniques, financiers et juridiques pour le lancement de nouveaux produits.
- Évaluer la performance des produits à travers des indicateurs clés (revenus, marge, adoption, churn, etc.).
- Assurer la veille concurrentielle et technologique sur le marché des solutions télécoms et digitales B2B.
- Promouvoir les valeurs et la marque du réseau GSM auprès des clients entrepris et partenaires stratégiques.
- Mettre en place des programmes de formation et de sensibilisation pour accompagner les collaborateurs dans l'évolution de leurs compétences et l'appropriation des outils digitaux ;
- Gérer les relations avec les prestataires externes, les éditeurs de logiciels et les partenaires technologiques, en négociant les contrats et en assurant la qualité des services délivrés.
- Conception et déploiement du plan marketing annuel : Participer activement à la conception et au déploiement du plan marketing annuel pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires, de parc et de part de marché.
- Gestion des solutions : Gérer un portefeuille de solutions comprenant l'UCC, le cloud, la sécurité, l'IoT, ainsi que les services de communications internes et externes.
- Développement du canal de vente digital : Développer et optimiser le canal de vente digital pour maximiser la portée et l'efficacité des efforts de marketing.
- Amélioration continue du parcours client : Travailler en continu pour améliorer l'expérience client en identifiant les points de friction et en proposant des solutions innovantes pour les résoudre.
- Partenariats : Établir et maintenir des partenariats stratégiques avec les fournisseurs et intégrateurs ICT afin de développer le business et élargir notre catalogue d'offres pour les entreprises.

- Veille concurrentielle : Suivre et analyser les tendances du marché, les activités des concurrents et les besoins des clients pour identifier les opportunités de croissance.
- Rapports : Fournir des rapports réguliers sur les performances des campagnes marketing et proposer des améliorations basées sur les résultats.

Profil :

- Diplôme Bac +3/5 en Marketing, Communication, Gestion, Télécommunications ou équivalent.
- Minimum 3 ans d'expérience dans le marketing B2B, idéalement dans le secteur des télécoms ou des TIC.
- Expérience en gestion de portefeuille de produits, développement d'offres et analyse de marché.
- Bonne compréhension des solutions télécoms, cloud, connectivité et services à valeur ajoutée.
- Excellente compréhension du marketing B2B et du secteur des télécommunications / TIC.
- Compétences avérées en gestion de produits, études de marché et stratégie commerciale.
- Capacité à analyser les données et à formuler des recommandations stratégiques.
- Bonne maîtrise des outils digitaux, CRM, et plateformes analytiques.
- Esprit d'innovation et orientation client forte.
- Aptitude à travailler en équipe multidisciplinaire et à gérer plusieurs projets simultanément.
- Excellentes compétences en communication écrite et orale.
- Maîtrise du français et de l'anglais professionnel.
- Excellentes capacités de communication et de vulgarisation des solutions.
- Sens de l'écoute et bon relationnel.
- Esprit d'analyse et de synthèse.
- Capacité à travailler en équipe et en transversal.
- Autonomie et proactivité.

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste : **CHARGE (E) DE B2B MARKETING (H/F) (REF : TPC-1025Ro4BM)** à l'adresse recrutement-ett@talentsplusafrique.com.

Un accusé de réception vous sera envoyé dès réception du dossier de candidature, cependant si vous ne recevez pas ledit accusé de réception, merci de bien vouloir renvoyer le mail.

PIECES A FOURNIR :

- *Une lettre de motivation adressée au Directeur Général de TALENTS PLUS ETT précisant le poste et sa référence (y inscrire votre disponibilité et votre prétention salariale) ;*
- *Un Curriculum Vitae détaillé ;*
- *Les copies des diplômes et des attestations justifiant l'expérience ;*

- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;

(Tout dossier de candidature ne respectant pas cette exigence sera purement et simplement rejeté).

NB. :

- *En soumettant votre candidature, vous nous donnez également votre consentement pour la collecte, le stockage, le traitement de vos données personnelles.*
- *Vous pouvez à toute étape du processus, exercez votre droit d'opposition.*

Date limite de dépôt : **11 novembre 2025**

Pour plus d'infos : 00 229 95 10 91 51/ www.talentsplusafrique.com