

Le cabinet **TALENTS PLUS CONSEILS** Bénin recrute pour le compte d'une société de télécommunications :

Un (01) **TECHNICO-COMMERCIAL** (REF : TPC-0625R02TC)

Type de contrat : **CDD renouvelable**

Missions et Responsabilités :

Le titulaire du poste est chargé de :

- Elaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commercial pour atteindre les objectifs de vente et fidélisation ;
- Mettre en place et suivre un plan de prospection ciblé pour développer le portefeuille clients ;
- Rechercher de nouveaux prospects ;
- Présenter les solutions de l'entreprise aux nouveaux prospects et aux clients existants ;
- Elaborer les dossiers de réponse aux appels d'offre en coordination avec la Direction des Systèmes d'Information ;
- Contribuer à la stratégie de communication B2B pour accroître la notoriété de l'entreprise et stimuler les ventes ;
- Veiller au respect des engagements contractuels et des normes de conformité ;
- Soutenir les actions de recouvrement des créances B2B ;
- Piloter l'amélioration continue de l'expérience client de l'entreprise ;
- Assurer une veille concurrentielle active ;
- Produire des rapports d'activité et de performance périodiques.

Profil :

- Être âgé de 32 ans au plus au moment du recrutement ;
- Être titulaire au minimum d'un Bac+3 en Télécoms, Génie Informatique ou Commerce.
- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience dans la vente B2B chez un opérateur télécom, FAI ou un intégrateur ;
- Avoir un sens élevé d'organisation (Multitâche - Sens de la priorité - Respect des délais) ;
- Disposer d'un esprit d'initiative (Anticipation des besoins - Prise d'initiative pour une résolution proactive des problèmes) ;
- Savoir faire preuve de discrétion et de respect de la confidentialité ;
- Avoir un sens élevé de recherche et d'innovation ;
- Avoir un sens d'analyse et de synthèse ;
- Être dynamique et disposer d'un sens élevé de responsabilité ;
- Avoir une parfaite maîtrise orale et rédactionnelle du français ;
- Avoir une bonne expression orale en anglais sera un atout ;
- Avoir une excellente maîtrise de l'outil informatique et une parfaite maîtrise de l'environnement Windows et des logiciels (Word, Excel, Powerpoint).

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste : **TECHNICO-COMMERCIAL** (REF : **TPC-o625R02TC**) à l'adresse : recrutement@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 CONSEILS 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, exercer votre droit d'opposition.*

Date limite de dépôt : **12 JUIN 2025**

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