

TALENIS PLUS Entreprise de Travail Temporaire (ETT) recrute pour le compte d'une entreprise des télécommunications :

Trois (03) BUSINESS DEVELOPPER B2B (REF :ETT-0326R01BD)

Type de contrat : Intérim

Lieux des postes : *A préciser dans la lettre de motivation*

- BD ZONE SUD EST : Littoral – Atlantique-Ouémé – Plateau
- BD ZONE CENTRE : Collines – Zou - Mono – Couffo
- BD ZONE NORD : Borgou – Alibori – Atacora -Donga

Le Business Developer B2B aura pour mission d'accélérer le développement des activités dans la région assignée en assurant l'expansion et l'animation de l'écosystème (Positions PRO, PVT, PMS, AGENCE TRADE, CLIENTS et PROSPECTS).

Il/elle sera chargé d'assister la Direction des Ventes Etats Institutions et Organismes (DVE) dans les tâches et opérations de proximité de toutes sortes et d'opérationnaliser la stratégie de la Direction au niveau local.

Responsabilités et tâches :

Le/la titulaire du poste sera chargé.e de :

- 1- Animation du réseau de ventes indirectes
 - Piloter, former, conseiller et évaluer les équipes commerciales des PVT et PMS de la zone ;
 - Représenter les intérêts et préserver l'image de marque ;
 - Assurer la disponibilité des produits et services dans réseau direct et indirect ;
 - Rafraichir la visibilité (PLV) au niveau local ;
- 2- Représentation
 - Être le prolongement des Ingénieurs Commerciaux auprès de leurs clients locaux ;
 - Adapter les campagnes marketing aux réalités de chaque zone ;
 - Organiser et exécuter des campagnes de sensibilisation et d'activation ;
 - Coordonner localement les opérations marketing et commerciale ;
 - Assurer la formation continue de la force de vente sur sa zone d'intervention ;
 - Améliorer l'expérience Client ;
 - Appuyer le recrutement des commerciaux des Partenaires ;
 - Identifier le potentiel et adapter les actions commerciales ;
- 3- Veille concurrentielle et proximité territoriale
 - Remonter les insights terrain : freins à l'adoption, positionnement des concurrents ;
 - Développer des partenariats locaux (ONG, mairies, projets & programmes, associations, GIE, etc) ;
 - Collecter les besoins du marché à remonter pour enrichir les offres locales ;
 - Participer aux points hebdomadaires avec les équipes siège ;

- 4- Pilotage de la performance commerciale
- Suivre les KPIS (Ventes, volumes et valeur, CA, parcs actifs mensuels) ;
 - Suivre la performance des Partenaires ;
 - Proposer des plans d'action correctifs en cas de baisse de performance ;

Profil :

- Être titulaire d'un BAC+3 en Commerce, Commerce Internationale, Marketing, Gestion ou Management ou tout diplôme équivalent ;
- Avoir au moins 3 ans d'expérience dans la vente, la distribution ou l'animation commerciale ;
- Avoir une expérience commerciale en FMCG et spécialement dans les Télécoms serait un atout ;
- Avoir de l'expérience dans la gestion des contrats de distributeurs ;
- Avoir des formations et ou certifications serait un atout ;
- Avoir une bonne maîtrise des techniques de mise en place d'argumentaires ;
- Avoir la capacité de mettre en place et d'assurer le suivi/la gestion d'un plan d'actions ;
- Avoir la capacité de mettre en place un réseau de distribution ;
- Avoir un bon esprit d'analyse et de synthèse ;
- Avoir une forte capacité de persuasion et d'argumentation ;
- Avoir le sens de la fidélisation ;
- Avoir de l'empathie et une bonne capacité d'écoute ;
- Être rigoureux, dynamique et réactif ;
- Être capable de travailler en équipe ;
- Être organisé et orienté client ;
- Être adaptable et force de proposition ;
- Savoir gérer les conflits et le stress ;
- Avoir une bonne aptitude à communiquer et un bon leadership.
- Avoir une bonne maîtrise des outils informatiques (Microsoft Office, etc.) et des logiciels métier ;
- Avoir une bonne maîtrise de la langue française, des langues locales et une bonne expression écrite ;

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet **BUSINESS DEVELOPPER B2B (REF : ETT-0326R01BD)** à 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 lieu du poste choisi, la disponibilité et la prétention salariale ;*
- *Un Curriculum Vitae détaillé ;*

- *Les copies des diplômes et des attestations justifiant l'expérience ;*

(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 : 06 avril 2026

Pour plus d'infos : 00 229 01 96 35 77 22/ www.talentsplusafrique.com