

## APPEL A CANDIDATURES

### BUSINESS DEVELOPPER DES VENTES FTTH

#### RAPPORT HIERARCHIQUE

|                        |                                                          |
|------------------------|----------------------------------------------------------|
| Supérieur hiérarchique | Responsable Développement des Ventes FTTH                |
| Relation fonctionnelle | Tous Directeurs et autres collaborateurs de la SBIN S.A. |

#### MISSIONS DU POSTE

Le **Business Developper des Ventes FTTH** a pour mission d'/de :

- Développer les ventes FTTH ;
- Gérer les Partenariats ;
- Analyser et assurer le Reporting ;
- Gérer les Projets ;
- Assurer la formation et le support.

#### PRINCIPALES ACTIVITES

Sous l'autorité du Responsable Développement des Ventes FTTH, le **Business Developper des Ventes FTTH** est chargé des tâches suivantes :

- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale pour sa zone FTTH en droite ligne avec les ambitions au niveau national ;
- Identifier et évaluer les opportunités de marché pour le DAS FTTH pour sa zone ;
- Développer des plans d'action pour atteindre les objectifs de vente et de taux de pénétration ;
- Identifier et établir des partenariats stratégiques avec toutes sortes de structures capables de promouvoir le FTTH ;
- Piloter les partenaires existants et nouveaux ;
- Organiser des business review, des formations et des séances de coaching à l'endroit des partenaires FTTH ainsi que leurs commerciaux ;
- Suivre et analyser les indicateurs de performance clés (KPI) des ventes FTTH ;

- Préparer des rapports réguliers sur les performances des ventes et les présenter au Chef département ;
- Proposer des recommandations pour améliorer l'efficacité et la rentabilité des ventes FTTH ;
- Coordonner avec les différentes équipes internes (marketing, technique, service client, etc.) pour assurer le succès des projets ;
- Former, soutenir et animer les équipes de vente sur les produits et services FTTH ;
- Développer des outils et des supports de vente pour faciliter le travail des équipes commerciales ;
- Assurer un support technique et commercial aux équipes de vente et aux clients.

#### PROFIL DU TITULAIRE DU POSTE

|                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Formation</b>                    | BAC +3 en Commerce, Marketing, Gestion ou Management                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Expériences professionnelles</b> | Justifier d'un minimum de cinq (05) ans d'expérience dans le développement des ventes, de préférence dans le secteur des télécommunications et des services FTTH.                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Compétences requises</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Excellentes compétences en négociation et en gestion de partenariats ;</li> <li>• Solides compétences en coaching et développement des compétences ;</li> <li>• Bonne maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion de projet ;</li> <li>• Excellentes compétences en communication, pédagogie et en présentation ;</li> <li>• Capacité à travailler sous pression et à respecter des délais serrés.</li> </ul> |
| <b>Exigences du poste</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compréhension des enjeux du marché FTTH ;</li> <li>• Dynamique, proactif et orienté résultats ;</li> <li>• Capacité à travailler en équipe et à collaborer avec différentes parties prenantes ;</li> <li>• Sens de l'initiative et capacité à prendre des décisions stratégiques.</li> </ul>                                                                                                                                    |

#### LIEU DU CONTRAT

|                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Lieu</b>                      | Cotonou                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Disponibilité du candidat</b> | Immédiate ou selon la durée du préavis                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Dossier à fournir</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un CV actualisé</li> <li>• Une lettre de motivation</li> </ul> <p>Si vous vous reconnaissez dans cette offre, rejoignez-nous en envoyant votre dossier de candidature au mail <a href="mailto:celtiis.bj@celtiis-et-vous.com">celtiis.bj@celtiis-et-vous.com</a> au plus tard le <b>15 août 2026 à 23h00 heure de Cotonou</b></p> |

« La SBIN, une entreprise **digitale et humaine**, engagée pour le développement des compétences béninoises au service du numérique »