

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

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

## UN (01) CHARGE DE B2B MARKETING (H/F) (REF : ETT-0226Ro4CB2BM)

### Missions et Responsabilités :

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

- Définir la stratégie marketing B2B alignée sur la vision de la structure ;
- 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 avec le département Brand & Communication ;
- 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 MTN auprès des clients entreprises et partenaires stratégiques.
- 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 ;
- Gérer un portefeuille de solutions comprenant l'UCC, le cloud, la sécurité, l'IoT, ainsi que les services de communications internes et externes ;
- Développer et optimiser le canal de vente digital pour maximiser la portée et l'efficacité des efforts de marketing ;
- Travailler en continu pour améliorer l'expérience client en identifiant les points de friction et en proposant des solutions innovantes pour les résoudre ;
- 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 ;
- Suivre et analyser les tendances du marché, les activités des concurrents et les besoins des clients pour identifier les opportunités de croissance ;
- Fournir des rapports réguliers sur les performances des campagnes marketing et proposer des améliorations basées sur les résultats.

## **Profil :**

- Être titulaire d'un Bac +3/5 en Marketing, Communication, Gestion, Télécommunications ou équivalent ;
- Avoir au moins 3 ans d'expérience dans le marketing B2B, idéalement dans le secteur des télécoms ou des TIC ;
- Avoir une expérience en gestion de portefeuille de produits, développement d'offres et analyse de marché ;
- Avoir de bonne compréhension des solutions télécoms, cloud, connectivité et services à valeur ajoutée ;
- Avoir d'excellente compréhension du marketing B2B et du secteur des télécommunications / TIC ;
- Avoir de compétences avérées en gestion de produits, études de marché et stratégie commerciale ;
- Avoir de bonne capacité à analyser les données et à formuler des recommandations stratégiques ;
- Avoir un esprit d'innovation et une forte orientation client ;
- Avoir une aptitude à travailler en équipe multidisciplinaire et à gérer plusieurs projets simultanément ;
- Avoir d'excellentes compétences en communication écrite et orale ;
- Avoir d'excellentes capacités de communication et de vulgarisation des solutions ;
- Être autonome, proactif et avoir un bon relationnel et un sens élevé de l'écoute ;
- Avoir un esprit d'analyse et de synthèse et la capacité à travailler en équipe et en transversal ;
- Avoir une maîtrise du français et de l'anglais professionnel ;
- Avoir une bonne maîtrise des outils digitaux, CRM, et plateformes analytiques.

## **Ce profil est-il le vôtre ?**

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste : **UN (01) CHARGE DE B2B MARKETING (H/F) (REF : ETT-0226Ro4CB2BM)** à l'adresse : [recrutement-ett@talentsplusafrique.com](mailto: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 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 : 20 Février 2026**

Pour plus d'infos : 00 229 95 10 91 51/ [www.talents1plusafrique.com](http://www.talents1plusafrique.com)