



TALENTS PLUS CONSEILS **BENIN**

Filiale de TALENTS PLUS **AFRIQUE**  
*Label de G.R.H. en Afrique*

**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 CONSEILS** Bénin recrute pour le compte d'une institution internationale

**Un (01) RESPONSABLE BUSINESS DEVELOPMENT (H/F) (REF: TPC-1124R03RBD)**

### **Missions et Responsabilités**

- Travailler avec la Directrice pays pour promouvoir la conception et la mise en œuvre de stratégies globales de collecte de fonds et de plans annuels avec des objectifs spécifiques ;
- Soutenir principalement, mais aussi occasionnellement, les relations solides que l'institution entretient avec les bailleurs potentiels, les parties prenantes et les partenaires ;
- Diriger et/ou soutenir les évaluations d'opportunités dans les nouveaux domaines d'excellence/prioritaires sélectionnés pour le pays ;
- Développer des propositions gagnantes en collaboration avec les équipes locales et les divisions régionales et/ou de développement de l'institution ;
- En coordination avec le personnel concerné de l'équipe de projet et de la division chargée de l'élaboration des programmes, assurer la liaison avec les agences de financement du secteur public, les fondations institutionnelles, les entreprises et les autres bailleurs privés afin d'acquérir et de maintenir une connaissance approfondie de leur mission, de leur organisation, de leurs politiques, de leurs procédures et de leurs principaux décideurs ;
- Gérer les processus de rédaction des propositions pour les principales opportunités de financement public/privé, au niveau national ;
- Coordonner l'examen et la mise à jour du pipeline des nouvelles affaires et la matrice de priorisation et d'évaluation des opportunités d'affaires ;
- Contribuer à la réalisation des objectifs annuels de revenus pour les programmes nationaux de de l'institution au Bénin et à la croissance de l'empreinte de celle-ci dans le pays ;
- En collaboration avec l'équipe, améliorer la qualité et l'impact des efforts de collecte de fonds de l'organisation. Les livrables attendus : l'évaluation des opportunités (y compris l'analyse des bailleurs, l'analyse de l'industrie, la diligence raisonnable des propositions, les analyses sectorielles ;
- Renforcer les relations avec les bailleurs publics et privés ;
- Former le personnel local à la conquête de nouveaux marchés.

### **Profil :**

- Être titulaire d'un Master en administration des affaires, en économie, en marketing ou dans une discipline connexe avec au moins cinq (5) ans d'expérience (ou niveau Licence avec au moins 7 ans d'expérience) post-universitaire dans des fonctions analytiques et stratégiques au sein du secteur privé et/ou dans le domaine du développement (idéalement au sein d'un cabinet de conseil en gestion de premier plan) ;
- Avoir une expérience confirmée dans la conception d'activités et de programmes réussis ;
- Avoir une expérience dans le secteur du conseil en gestion complétée par de vastes compétences techniques dans un ou plusieurs des domaines suivants : Développement des PME, de l'agro-industrie et de l'industrie ;

- Avoir une expérience dans le domaine de la conception, du développement, de la recherche et de la rédaction de propositions commerciales de qualité et gagnantes ;
- Avoir une expérience professionnelle connexe et connaissance approfondie du contexte économique, social et de développement du Bénin ;
- Avoir une expérience dans le domaine du développement international, y compris la collaboration avec des fondations, des entreprises et d'autres bailleurs bilatéraux et multilatéraux ;
- Avoir de solides compétences rédactionnelles et capacité à rédiger des rapports détaillés à l'intention des réseaux de bailleurs ;
- Être capable de travailler sur des missions à court terme avec des délais serrés tout en gérant des tâches et des projets multiples ;
- Être capable de travailler de manière indépendante, fonctionner efficacement en tant que membre d'une équipe et à respecter des délais stricts ;
- Avoir une bonne capacité d'interaction, notamment avec le personnel de terrain, le personnel technique, les consultants et le personnel de soutien du siège, si nécessaire pour mener à bien les propositions ;
- Avoir de solides compétences en matière d'analyse et de gestion de projet ;
- Avoir d'excellentes compétences en matière de relations interpersonnelles et de communication dans un environnement culturellement dynamique ;
- Avoir une capacité avérée à résoudre des problèmes difficiles et complexes ;
- Être attentionné aux détails, et avoir de solides compétences organisationnelles, analytiques et quantitatives ;
- Avoir de la rigueur dans la mise en œuvre et le respect des procédures internes ;
- Avoir une capacité à anticiper la demande, gérer de multiples tâches/projets et respecter des délais stricts ;
- Avoir un esprit d'équipe avec de fortes aptitudes interpersonnelles et interculturelles ;
- Avoir une bonne orientation commerciale et de solides compétences en communications écrites et orales de façon claire et synthétique ;
- Avoir de la clarté, de la réactivité et un esprit de synthèse ;
- Avoir un sens élevé d'intégrité et d'objectivité ;
- Pouvoir se déplacer sur le territoire national (jusqu'à 5% du temps en fonction des périodes d'activités du projet) ;
- Avoir une maîtrise parfaite du français et de l'anglais.

### **Ce profil est-il le vôtre ?**

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste : **Un (01) RESPONSABLE BUSINESS DEVELOPMENT (H/F) (REF : TPC-1124R03RBD)** à l'adresse : [recrutement@talentsplusafrique.com](mailto: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 : 17 Novembre 2024**

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