

 TALENTS Conseils Nous créons la passion et l'énergie	BEST HUMAN RESSOURCES CONSULTING AGENCY - WEST AFRICA - AFRICAN CORPORATE EXCELLENCE AWARDS 2016 CV MAGAZINE	TALENTS PLUS ETT 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 ETT**, agence de travail temporaire au Bénin, recrute pour le compte d'une structure de télécommunications :

CINQ (05) COMMERCIAUX B2B (H/F) (REF : ETT-0226R05CB2B)

Missions et Responsabilités :

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

- Prospecter de nouveaux clients entreprises dans les secteurs d'activités attribués aussi bien en REGION (Nord/Centre/Sud) qu'à Cotonou ;
- Identifier et qualifier les besoins clients pour proposer les solutions adaptées : mobilité, connectivité, converged, cloud, sécurité, IoT, etc. ;
- Réaliser les propositions d'offres commerciales et négocier les contrats conformément à la politique commerciale ;
- Assurer la coordination avec les départements S&D, CES, Marketing, Technique pour garantir la faisabilité et la mise en œuvre des solutions ;
- Suivre la performance commerciale et établir les rapports d'activités périodiques selon les exigences en vigueur ;
- Maintenir un haut niveau de satisfaction client et promouvoir les valeurs du groupe ;
- Participer activement à la veille concurrentielle et au développement des solutions innovantes.

Profil :

- Être titulaire au minimum d'un BAC+2 en gestion commerciale/technico-commerciale, ou tout autre domaine similaire ;
- Avoir des certifications en ventes et avant-ventes serait un atout ;
- Avoir une expérience avérée en vente, avant-vente et/ou en ingénierie IT & architecture solutions etc. ;
- Avoir une expérience dans le secteur des télécommunications serait un atout ;
- Avoir une bonne connaissance des produits/services commercialisés par la structure ;
- Avoir une bonne maîtrise des techniques de démonstration et d'argumentation de vente ;
- Avoir une bonne compréhension des architectures techniques, des solutions IT/Telecom ;
- Être capable de rédiger des propositions d'offres et des réponses aux appels d'offres ;
- Avoir une bonne connaissance des normes et réglementations en vigueur dans le secteur d'activité ;
- Avoir d'excellentes capacités de communication et de vulgarisation des solutions ;
- Être autonome, proactif et avoir un sens élevé de l'écoute et de l'orientation client ;
- Avoir un esprit d'analyse et de synthèse la capacité à travailler en équipe et en transversal ;
- Avoir une maîtrise de l'anglais commerciale serait un atout.

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste : **CINO (05) COMMERCIAUX B2B (H/F) (REF : ETT-0226R05CB2B)** à l'adresse : 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.talentsplusafrique.com