

## APPEL A CANDIDATURES RESPONSABLE GO TO MARKET

FICHE DE POSTE	
<b>Supérieurs hiérarchiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Directeur Marketing Communication &amp; Marque (DMCM)</li> <li>- Chef du Département Go to Market &amp; Animation Commerciale (DAM)</li> </ul>
<b>Relation fonctionnelle</b>	Directeurs, Chefs départements, Chefs service, tous les acteurs intervenant sur le périmètre
MISSIONS ATTACHEES AU POSTE	
<p><b>Le/La Responsable Go To Market a pour missions :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contribuer à l'atteinte des objectifs du Département Go to Market et Animation Commerciale en Assurant la gestion end to end du processus de mise sur le marché des offres</li> <li>• Piloter et garantir une bonne expériences client pour tous les produits</li> <li>• Assurer la coordination avec les services marketing produits et Expériences client pour mettre les offres sur le marché</li> <li>• Contribuer à la conception des offres</li> <li>• Assurer la formation et la montée en compétences des équipes commerciales</li> <li>• Piloter le cycle de vie des produits en lien avec les services marketing</li> <li>• Assurer la disponibilité des stocks et la gestion optimale des ressources (Sim, terminaux, équipements, etc)</li> </ul>	
PRINCIPALES ACTIVITES	
<p><b>Le/la Responsable Go to Market est chargé, de :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir les parcours clients pour les différentes offres en lien avec les chefs de produits marketing</li> <li>• Piloter le processus de tests et validation des offres avant lancement</li> <li>• Elaborer la documentation commerciale et s'assurer de leur mise à jour (argumentaire, fiches produits, etc.)</li> <li>• Former les équipes commerciales et les équipes front office et back-office service clients</li> <li>• Coordonner le processus de mise sur le marché des offres</li> <li>• Assurer le green-line post-lancement</li> <li>• Apporter en permanence l'assistance et le support aux équipes commerciales et expériences clients</li> <li>• Approvisionner le réseau commercial en produits (sim, terminaux, autres équipements)</li> <li>• Gérer les stocks en s'assurant de la disponibilité en quantité suffisante et optimale des ressources</li> <li>• Collecter et traiter les remontées clients en lien avec les chefs de produits et le service clients</li> </ul>	
PROFIL DU POSTE	
<b>Formation</b>	BAC+3/5 en Marketing ou Commercial

<b>Expériences professionnelles</b>	Avoir au moins trois (03) ans d'expérience avérée dans le pilotage et la gestion des activités Go to Market dans le secteur des télécommunications ou autres secteurs proches
<b>Compétences requises</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grande réactivité.</li><li>• Fortes capacités opérationnelles.</li><li>• Sens de l'écoute et de l'organisation.</li><li>• Ouverture d'esprit et grandes qualités relationnelles.</li><li>• Capacité d'analyse et de synthèse.</li><li>• Compétences rédactionnelles.</li><li>• Maîtrise des produits et de l'environnement Telco</li></ul>
<b>LIEU DU CONTRAT</b>	
<b>Lieu</b>	Cotonou et tout lieu d'intervention de l'entreprise au Bénin
<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 via la plateforme <a href="https://celtiis.bj/celtiis-et-vous/recrutements">celtiis.bj/celtiis-et-vous/recrutements</a> au plus tard le <b>16 décembre 2024 à 23h00</b> (heure de Cotonou).</p>