

**APPEL A CANDIDATURES****Account Manager Grands Comptes**

FICHE DE POSTE	
Supérieur hiérarchique (N+1)	Chef de Département Vente Grands Comptes
Supérieur hiérarchique (N+2)	Chef de Service Vente Grands Comptes
Relation fonctionnelle	Toutes les Directions de la SBIN S.A. et Partenaires
MISSIONS DU POSTE	
<p><b>L'Account Manager Grands Comptes</b> a pour mission pour tous les domaines d'activités et de services proposés par Celtiis Business, de :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Gérer des clients grands comptes et/ou stratégiques ;</li><li>- Être vendeur leader sur les clients de son portefeuille et sur tous les produits et services de Celtiis Business ;</li><li>- Développer le chiffre d'affaires des clients du portefeuille ;</li><li>- Fidéliser sur le long terme les clients de son portefeuille ;</li><li>- Développer la satisfaction globale des clients et plus spécifiquement sur les processus avant-vente, vente (présence commerciale, qualité de l'offre, communication) ;</li><li>- Développer une connaissance approfondie des problématiques des clients du portefeuille ;</li></ul>	
PRINCIPALES ACTIVITES	
<ul style="list-style-type: none"><li>- Elaborer et mettre à jour les plans de compte et la stratégie commerciale du portefeuille</li><li>- Définir et mettre en œuvre le plan de contact sur tous les clients du portefeuille en assurant une couverture régulière par des entretiens avec les différents interlocuteurs clés de ses comptes</li><li>- Définir et piloter une stratégie de développement du chiffre d'affaires des clients du portefeuille</li><li>- Mettre en place les actions de business développement sur le portefeuille clients</li><li>- Réaliser le suivi commercial de la clientèle ;</li><li>- Organiser la prospection de la clientèle B2B afin de présenter et de vendre les solutions Celtiis Business ;</li><li>- Piloter les démarches (relances, négociation, argumentation, lobbying, etc.) nécessaires à la concrétisation des affaires en démarchage ;</li><li>- Mettre en œuvre les outils de suivi de l'évolution du chiffre d'affaires des clients, et définir une démarche proactive pour piloter le développement du chiffre d'affaires ;</li><li>- Rédiger les offres techniques et commerciales avec les ingénieurs avant-vente ;</li><li>- Assurer un passage de relais avec l'ADV et le Delivery en particulier pour les offres sur mesure ;</li><li>- Créer les CAS dans Kibaru pour la prise en charge effective par les ADV ;</li><li>- Remonter les churns ou risque de churn et proposer des plans d'actions de rétention ;</li></ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Remonter toute information de veille technologique, commerciale et concurrentielle ;</li> <li>- Se conformer aux procédures en vigueur de la vente entreprises ;</li> </ul>	
PROFIL DU TITULAIRE DU POSTE	
Formation	BAC+5 en Télécommunications, Informatique, Technico-commercial
Expériences professionnelles	Avoir un minimum de dix (10) ans d'expérience avérée dans le domaine ;
Compétences requises	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avoir le sens relationnel et une écoute active ;</li> <li>• Avoir une expérience de la vente en B to B dans le domaine du numérique et de préférence pour le secteur Etat ;</li> <li>• Être capable d'interagir avec les clients et les directions métiers ;</li> <li>• Maîtriser les techniques de présentations et de communications orales et écrites ;</li> <li>• Connaître les techniques de vente ;</li> <li>• Connaître le marché et les intervenants ;</li> <li>• Avoir une très bonne connaissance des services et offres Télécoms (voix, data, cloud, ICT) ;</li> </ul>
Exigences du poste	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avoir une excellente capacité d'analyse et de synthèse ;</li> <li>• Être force de propositions ;</li> <li>• Être orienté satisfaction client et respect des délais ;</li> <li>• Être orienté objectifs et performance ;</li> <li>• Savoir travailler sous pression et en équipe ;</li> <li>• Être fortement disponible ;</li> <li>• Avoir le sens de la discrétion et une forte intégrité ;</li> <li>• Être organisé, dynamique et ponctuelle ;</li> <li>• Avoir une forte capacité d'adaptation ;</li> <li>• Avoir un esprit d'équipe et de créativité.</li> </ul>
LIEU DU CONTRAT	
Lieu	Cotonou et tout lieu d'intervention de l'entreprise au Bénin
Disponibilité du candidat	Immédiate ou selon la durée du préavis.
Dossier à fournir	<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>09 octobre 2025 à 23h</b> (heure de Cotonou)</p>

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