NOUS RECRUTONS

# CHEF DIVISION SOLUTIONS & INNOVATIONS

*Un monde nouveau vous appelle.*

Moov Africa

G&COM

# I.OBJECTIFS VISES

- Répondre à un impératif de compétitivité sur le marché béninois ;
- Faire face à l'intensification de la concurrence sur les segments du mobile et de la fibre (FTTH) ;
- Accélérer la structuration du catalogue d'innovations B2B et amplifier le support opérationnel dédié à la monétisation du catalogue des offres B2B ;
- Etre force d'une expertise agile sur les solutions ITC à forte valeur ajoutée aux fins d'émerger de nouvelles lignes de revenus ;
- Sécuriser nos positions sur les appels d'offres complexes et optimiser durablement nos taux de conversion auprès des grands comptes et des institutions publiques.

# II.PROFIL RECHERCHE

**Diplôme**

BAC+5 (Master / Diplôme d'Ingénieur ou École de Commerce) avec une double compétence appréciée Télécoms/IT et Marketing.

**Expérience**

Expérience confirmée d'au moins 05 ans au sein d'un opérateur télécom, d'un intégrateur de solutions IT/Cloud ou d'un cabinet de conseil spécialisé B2B.

**Capacités Techniques**

Infrastructures & Connectivité Solide compréhension des architectures réseaux d'entreprise (FTTH Pro, Liaisons Spécialisées, SD-WAN, SASE, MPLS).

Cloud & Cybersécurité Maîtrise des briques de services Cloud (IaaS/PaaS/SaaS) et des fondamentaux de la cybersécurité managée (ZTNA, CASB, Firewalling).

Téléphonie & UCaaS Solide maîtrise des architectures ToIP/VoIP (Centrex IP, Trunk SIP, protocoles SIP/H.323) et de l'intégration des plateformes collaboratives et de communications unifiées (UCaaS).

LoT / M2M Compréhension des plateformes de gestion IoT (SIM M2M, géolocalisation, télémétrie, connectivité NB-IoT/LTE-M/5G) et de leur valorisation auprès des entreprises.

Analyse financière Capacités d'élaboration de modèles économiques (Business Case, calcul de ROI, structuration des prix B2B).

Méthodologie Gestion de projet Agile/Product Life cycle Management.

**Qualités Personnelles**

Vision stratégique et sens business Orientation résultats et culture de la performance commerciale.

Aisance relationnelle & Leadership d'influence Capacité à fédérer des équipes transverses (commerciaux, ingénieurs réseau, juristes, financiers) autour d'un objectif commun ; bonnes aptitudes communicationnelles et d'écoute.

*Un monde nouveau vous appelle.*

**Qualités comportementales**

- Orientation client et partenaire
- Rigueur et sens du suivi
- Force de proposition, culture de l'innovation

# III. MISSIONS DU POSTE

**1. Conception des Offres**

Définition de la feuille de route (Roadmap) Piloter la création et l'évolution du catalogue de services B2B (connectivités, Cloud, cybersécurité, SASE) ;

Solutions sectorielles verticales Concevoir des offres packagées et sur-mesure à destination des marchés verticaux clés (e-Agriculture / Agrobusiness, e-Santé, e-Éducation, administration publique) ;

Modélisation économique (Pricing & Business Plan) Fixer les grilles tarifaires, analyser les structures de coûts, sécuriser la rentabilité (marge brute) et valider le ROI des nouvelles solutions.

**2. Stratégie de Mise sur le Marché (Go-to-Market)**

Support aux équipes de vente Fournir aux Key Account Managers et commerciaux terrain, les arguments de vente, les présentations clients, les fiches techniques et les outils de démonstration ;

Répondre aux appels d'offres complexes Intervenir en support direct des équipes commerciales pour concevoir l'architecture technique et financière des propositions à destination des grands comptes ;

Veille et intelligence de marché Analyser le positionnement concurrentiel et identifier les nouvelles opportunités technologiques ou réglementaires.

**3. Pilotage du Cycle de Vie des Produits & Ingénierie Transverse**

Coordination transverse Travailler en étroite collaboration avec les Directions Technique et des NTIC pour valider la faisabilité technique, le provisioning et la qualité de service (SLA).

Amélioration continue & Revenue Assurance Suivre les performances des services lancés, analyser les taux d'adoption, auditer la qualité de l'expérience client et collaborer avec le Contrôle de Gestion pour sécuriser la facturation.

# IV.DOSSIERS DE CANDIDATURE

- Lettre de motivation manuscrite + Une photo d'identité ;
- Curriculum vitae précisant l'expérience professionnelle acquise ;
- Copies non légalisées des diplômes, attestations et certificats de travail ;
- Photocopie non légalisée de la carte nationale d'identité.

Envoyez votre CV à **rejoignez-nous@moov-africa.bj**

# DATE LIMITE

**Vendredi 06 Novembre 2026 à 18 heures au plus tard.**

## Rejoignez-nous !

Moov Africa

G-COM