

# APPEL A CANDIDATURE

## COLLABORATEURS JUNIORS

FUND.lab recrute des : Business Analyst / Finance d'entreprise (Modélisation) / Marketing produit & Développement des ventes

FUND.lab est un cabinet de conseil africain de nouvelle génération. Nous structurons des projets, accompagnons des transformations d'entreprises, et concevons des trajectoires solides pour des acteurs privés, publics ou à mission. Depuis des années, nous nous sommes donnés pour exigence, de produire des livrables clairs, rigoureux et exécutables ; même quand la donnée est imparfaite et que le temps est compté.

Dans le cadre de notre croissance, nous lançons un recrutement ciblé de profils juniors, coachables, capables de progresser vite et de tenir un standard élevé. Les intitulés exacts pourront varier selon les profils retenus ; ce qui compte, c'est le bloc de compétence.

<b>#1) Business Analyst / Économiste</b> <i>(Analyse &amp; Intelligence)</i>	<b>#2) Finance d'entreprise - Modélisation</b> <i>(Finance &amp; Structuration)</i>	<b>#3) Marketing produit &amp; Développement des ventes</b> <i>(Go-to-Market)</i>
Vous contribuez aux diagnostics, études, notes d'opportunités et analyses sectorielles : recherche structurée, formulation d'hypothèses, synthèse décisionnelle, veille, production de matrices et notes stratégiques.	Vous contribuez à la colonne vertébrale chiffrée des missions : business plans, modèles financiers, projections, BFR, scénarios, dossiers de financement (banques / investisseurs / bailleurs), cohérence et robustesse des hypothèses.	Vous intervenez auprès de nos clients (PME de diverses tailles)... et travaillez sur le produit, sur l'offre, sur le pricing, sur les canaux et surtout sur la discipline commerciale. Vous conduisez des diagnostics et construisez des documents de stratégies et leur feuille de route.

## Profil & background

Chez FUND.lab, le diplôme n'est pas tout. Nous pensons que le niveau doit permettre de raisonner, structurer, écrire, et livrer. C'est pour cette raison que nous recrutons des juniors "coachables", pas des débutants encore fragiles.

### 1) Business Analyst / Économiste (Analyse & Intelligence)

- Bac+5 recommandé (Master économie, statistiques, politiques publiques, développement, data, management, etc.).
- Bac+3/4 si le candidat prouve une capacité supérieure de structuration (notes, recherches, analyses).
- Il faut déjà savoir faire conduire des analyses, et produire des notes stratégiques claires, argumentées, sourcées. Si vous savez tenir une logique d'hypothèses ; et distinguer les signaux faibles des signaux forts, ce serait un atout.

### 2) Finance d'entreprise / Modélisation (Finance & Structuration)

- Bac+5 recommandé (finance, compta, gestion, ingénierie financière, économie quantitative).
- Bac+3/4 si expérience concrète ou preuves de conception de modèles (Excel avancé, BP, projections).
- Ce qu'il faut déjà savoir faire : lire un bilan et des E.T. sans se perdre, comprendre BFR/cash, construire une projection simple et la tester, documenter des hypothèses.

### 3) Marketing produit & Développement des ventes (Go-to-Market)

- Bac+4/5 recommandé, (marketing/commerce/gestion/entrepreneuriat, ou ingénieur/agro + fibre commerciale).
- Bac+3 si expérience terrain solide (vente, distribution, trade marketing, lancement produit, animation commerciale).
- Le candidat idéal doit déjà savoir clarifier une proposition de valeur, formuler une note de stratégie cohérente et intelligible, structurer une offre (packaging/prix), bâtir un mini-pipeline, produire des outils commerciaux propres (argumentaire, fiche produit).

Nous restons ouverts aux profils atypiques si vous pouvez prouver (par travaux, missions, résultats) que vous tenez la rigueur attendue : note structurée, modèle, deck, outputs commerciaux, etc.

## Candidature

Si vous vous retrouvez dans ce profil et souhaitez prendre part au développement de FUND.lab, veuillez envoyer à : [ffp@fund-lab.org](mailto:ffp@fund-lab.org) ; avec pour Objet : Candidature Nom et Prénom + Profil. Vous êtes priés de joindre :

1. Un CV
2. Une Note (1 page), disant vos domaines de force + votre valeur ajoutée pour le Cabinet.

**NB** : Date limite = Samedi 30 mai 2026