

Growth & partnerships Manager - Côte d'Ivoire CI

L'usage du masculin dans cette offre sera interprété comme couvrant les genres masculin et féminin.

| GB English version below

INFORMATIONS GÉNÉRALES

- **Localisation** : Côte d'Ivoire (CIV) ou télétravail
- **Rattachement hiérarchique** : Manager Epitech Afrique (direct) / DG AEIG (fonctionnel)
- **Niveau** : Senior
- **Expérience** : 7 ans minimum
- **Formation** : Bac+5 (Commerce, Management, Relations Internationales ou équivalent)
- **Langues** : Français & Anglais (niveau professionnel)

MISSION PRINCIPALE

Ambassadeur de Epitech Afrique, le Growth & partnerships Manager a pour mission de structurer, développer et piloter un écosystème de partenariats stratégiques (entreprises, institutions publiques, organisations internationales, incubateurs et hubs d'innovation).

Il contribue directement à l'accélération de la croissance de l'école, au rayonnement de sa marque et à l'amélioration de l'employabilité des étudiants à l'échelle africaine.

RESPONSABILITÉS CLÉS

1. Développement de partenariats stratégiques

- Identifier et prospector de nouveaux partenaires à forte valeur ajoutée
- Négocier et formaliser des partenariats avec entreprises, institutions, ONG et bailleurs
- Développer des collaborations durables et impactantes
- Assurer le suivi, l'animation et le renouvellement des partenariats existants
- Développer les opportunités de stages, alternances et recrutement
- Identifier des sources de financement, sponsoring et co-développement de projets

2. Rayonnement & développement de l'écosystème

- Positionner Epitech Afrique comme acteur majeur de l'innovation en Afrique

- Représenter l'école lors d'événements, forums, conférences et salons
- Développer un réseau actif de partenaires et acteurs de l'écosystème tech
- Créer des passerelles entre étudiants, alumni et entreprises
- Renforcer la visibilité et l'influence de la marque

3. Employabilité & relations entreprises

- Identifier les besoins en compétences des entreprises
- Contribuer à l'adéquation entre formation et marché de l'emploi
- Développer les opportunités professionnelles pour les étudiants
- Organiser ou contribuer aux événements carrière et recrutements
- Faciliter les mises en relation étudiants / recruteurs

4. Expansion géographique & développement stratégique

- Assurer une veille sur les marchés africains à fort potentiel
- Identifier les opportunités d'expansion (campus, programmes, activités)
- Participer aux études de marché et business cases
- Contribuer à la stratégie de croissance régionale
- Participer à la réflexion sur les nouvelles offres et segments

5. Animation des communautés & alumni

- Développer et structurer le réseau alumni
- Animer une communauté active d'anciens étudiants ambassadeurs
- Favoriser les synergies entre étudiants, alumni et partenaires
- Renforcer le sentiment d'appartenance à la communauté Epitech Afrique

COMPÉTENCES REQUISES

Hard Skills

- Développement de partenariats B2B et institutionnels
- Business development & gestion de comptes stratégiques
- Négociation commerciale et institutionnelle
- Animation d'écosystèmes et de réseaux
- Analyse de marché et veille stratégique
- Intelligence économique et développement business

Soft Skills

- Excellentes capacités relationnelles et sens du réseau

- Forte capacité d'influence et de conviction
- Vision stratégique et sens business développé
- Leadership d'influence
- Communication orale et écrite irréprochable
- Aisance en environnement multiculturel

PROFIL RECHERCHÉ

- Bac+5 en Commerce, Relations Internationales, Management ou domaine équivalent
- Minimum 7 ans d'expérience en business development, partenariats ou relations institutionnelles
- Réseau solide dans les secteurs du numérique, de l'innovation ou de l'entrepreneuriat en Afrique
- Expérience dans l'enseignement supérieur, incubateurs ou écosystèmes d'innovation (atout majeur)
- Capacité à travailler en autonomie multi-pays
- Français et anglais courant

POSITIONNEMENT

Ce poste est clé dans la stratégie de croissance et de rayonnement de Epitech Afrique et contribue directement à son impact sur l'écosystème numérique africain.

Date limite pour postuler:

22 juillet 2026

👉 Cliquer sur ce lien pour postuler : [Growth & partnerships Manager - Côte d'Ivoire CI | AEIG](#)

AEIG – EPITECH Afrique