

TALENIS PLUS ETT Bénin, recrute pour le compte d'une entreprise de télécommunications :

UN(01) SUPERVISEUR CONCEPTION DE PRODUITS B2B (REF : ETT-102613CPB2B) H/F

RESPONSABILITES ET TACHES :

Le/la titulaire du poste sera chargé.e de :

- Soutenir la conception, la commercialisation et la gestion du cycle de vie de bout en bout des produits et propositions B2B dans les domaines de la connectivité, de la mobilité, des TIC et des services numériques ;
- Traduire les besoins des clients, les retours des équipes commerciales, les analyses de marché et les priorités stratégiques en concepts de produits, exigences métier, parcours clients et propositions de valeur clairs ;
- Préparer et tenir à jour la documentation produit, notamment les Documents de concept produit, les business cases, les exigences métier, les parcours clients, les structures tarifaires et les livrables de préparation au lancement ;
- Coordonner les activités produit transverses avec les équipes Ventes, Marketing, Finance, Juridique, Réglementation, Opérations clients, Technologie et les autres parties prenantes concernées afin d'aligner les exigences métier, les décisions et les dépendances ;
- Soutenir la planification de la mise sur le marché, la préparation commerciale, la coordination du lancement des produits, l'adoption par les clients et le suivi de la performance après le lancement ;
- Réaliser des analyses de marché, de clientèle et de concurrence afin d'identifier les opportunités, les points de friction des clients et les lacunes du portefeuille, et traduire ces enseignements en recommandations produit ;
- Soutenir les décisions relatives à la tarification des produits, à la rentabilité, à l'expérience client, à la conformité réglementaire et au cycle de vie ;
- Coordonner les partenaires et fournisseurs externes sous l'angle produit et commercial lorsque les propositions dépendent de capacités liées aux TIC, aux plateformes ou à l'écosystème ;
- Doter les équipes commerciales de connaissances produit, de propositions de valeur, de fiches produit, d'outils et d'un soutien à la proposition ;
- Coordonner l'idéation produit, le développement de concepts et la conception de propositions en fonction des besoins des clients, du marché et de l'entreprise ;
- Traduire les concepts approuvés en exigences métier structurées, spécifications produit, parcours clients, cas d'usage, règles commerciales et documentation produit associée ;
- Veiller à ce que les propositions de produits soient centrées sur le client, commercialement viables, opérationnellement réalistes et conformes aux exigences réglementaires applicables ;
- Coordonner les feuilles de route produit, les jalons métier, les dépendances et les activités de préparation au lancement entre les fonctions concernées ;
- Soutenir la planification de la mise sur le marché, la préparation commerciale, la coordination du lancement, l'adoption par les clients et les revues structurées après lancement ;

- Suivre la performance des produits et soutenir les décisions d'amélioration, de révision tarifaire, de repositionnement, de migration ou de retrait tout au long du cycle de vie ;
- Soutenir les business cases, les structures tarifaires, les hypothèses de revenus, les considérations de marge et les KPI de performance des produits ;
- Suivre l'adoption, l'usage, les revenus et les retours des clients, et recommander des actions correctives ou de croissance ;
- Identifier les opportunités de vente incitative, de vente croisée et de regroupement de produits en collaboration avec l'équipe Ventes ;
- Analyser les retours des clients, les tendances des réclamations et les points de friction des parcours afin d'identifier des opportunités d'amélioration des produits et des services ;
- Collaborer avec les équipes Ventes et Opérations clients pour améliorer les parcours clients, la clarté des propositions, l'adoption par les clients et l'expérience de service ;
- Traduire les enseignements issus des clients et des opérations en recommandations d'amélioration des produits structurées et mesurables ;
- Coordonner avec les départements internes, notamment Ventes, Marketing, Finance, Juridique, Réglementation, Opérations clients, Risques et Technologie, afin d'aligner les exigences produit, les décisions et les dépendances ;
- Tenir à jour de manière claire les actions, décisions, dépendances et la documentation, et escalader de manière proactive les risques et blocages d'ordre métier, commercial ou opérationnel ;
- Soutenir l'évaluation et la coordination des partenaires TIC, plateformes et écosystème sous l'angle produit et commercial ;
- Élaborer des fiches produit, des guides de vente, des FAQ, des supports de formation et d'autres outils d'appui afin de soutenir la commercialisation ;
- Améliorer continuellement les processus de développement de produits, les modèles, les normes de documentation et les référentiels du portefeuille.

PROFIL :

- Être titulaire d'une BAC+3 en Télécommunications, Informatique, Ingénierie, Commerce, Marketing, Economie, Gestion de Produit ou dans un domaine connexe ;
- Avoir une certification pertinente en Gestion de Produit, Gestion de Projet, Agile/Scrum, TIC ou services numériques constitue un atout
- Au moins deux (02) ans d'expérience pertinente en gestion de produit, développement de produits, opérations produit, analyse métier, expérience client, télécoms/TIC ou dans un environnement commercial B2B connexe ;
- Avoir une expérience préalable en gestion de produit B2B, développement de produits, opérations produit, analyse métier, expérience client B2B ou soutien commercial produit, ainsi que dans la gestion des clients et des produits et services GSM.
- Avoir une solide compréhension du cycle de vie des produits de bout en bout et des principes de gestion de portefeuille, ainsi qu'une expérience de la coordination d'initiatives produit ou service transverses, du concept jusqu'au lancement commercial et à la gestion du cycle de vie.

- Avoir une expérience de la traduction des besoins des clients ou de l'entreprise en exigences produit structurées, parcours clients et documentation produit, et être capable de préparer des documents de concept produit, des exigences métier et des spécifications produit.
- Avoir une connaissance pratique des business cases, des structures tarifaires, des leviers de rentabilité et des KPI de performance des produits.
- Avoir une bonne compréhension des propositions de connectivité d'entreprise, de mobilité, de TIC, de cloud, de cybersécurité, d'IoT et de plateformes numériques.
- Être en mesure de mener des études de marché, des analyses de la concurrence, des analyses des retours clients et des revues de performance des produits fondées sur les données, et de transformer ces observations en recommandations métier claires et exploitables.
- Avoir une bonne maîtrise des outils de productivité et d'analyse, en particulier Excel et PowerPoint.
- Avoir une bonne compréhension de la gouvernance des produits, des exigences réglementaires, ainsi que des enjeux de risque et de conformité.
- Avoir d'excellentes aptitudes de communication écrite et orale ainsi qu'un sens de la simplification.
- Avoir de fortes qualités d'écoute et être orienté client.
- Avoir un esprit analytique, de solides capacités de synthèse et de structuration, et un grand souci du détail.
- Être capable de travailler efficacement au sein d'équipes transverses et d'influencer plusieurs parties prenantes sans autorité hiérarchique directe.
- Avoir le sens de l'appropriation, être autonome et proactif, faire preuve de rigueur dans le suivi et être capable d'escalader rapidement les blocages.

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste: **UN (01) SUPERVISEUR CONCEPTION DE PRODUITS B2B (REF : ETT-1026I3SCPB2B)** à l'adresse :

recrutement-ett@talentsplusafrique.com

Un accusé de réception vous sera envoyé dès réception du dossier de candidature, cependant si vous ne recevez pas ledit accusé de réception, merci de bien vouloir renvoyer le mail.

PIECES A FOURNIR :

- *Une lettre de motivation adressée au Directeur Général de TALENTS PLUS ETT précisant le poste et sa référence (y inscrire votre disponibilité et votre prétention salariale) ;*
- *Un Curriculum Vitae détaillé ;*
- *Les copies des diplômes et des attestations justifiant l'expérience ;*
- *Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;*

NB :

- *En soumettant votre candidature, vous nous donnez également votre consentement pour la collecte, le stockage, le traitement de vos données personnelles.*
- *Vous pouvez à toute étape du processus, exercer votre droit d'opposition.*

Date limite de dépôt : **06 octobre 2026**

Pour plus d'infos : 00 229 01 96 35 77 22/ www.talentsplusafrique.com