



TALENTS PLUS CONSEILS Bénin, cabinet spécialisé en Gestion des Ressources Humaines, 21 ans d'expérience dans la sélection et le développement des talents, recrute pour une structure de la place :

UN (01) INGÉNIEUR(E) AVANT-VENTE IT & BID (H/F) (REF : TPC-1026R09IAV)

Lieu du poste : Bénin, avec déplacements au Togo et dans la sous-région

Type de Contrat : CDD après période d'essai concluante

Disponibilité : Immédiate ou à convenir

MISSIONS ET RESPONSABILITES

Le ou la titulaire du poste assure la veille, l'identification, la qualification, la conception, le montage, la défense et le suivi des offres techniques et financières relatives aux projets informatiques, télécoms et infrastructures numériques. Il/Elle garantit également le pilotage des projets attribués jusqu'à leur clôture, tout en assurant la rentabilité et la satisfaction client.

Les missions se déclinent comme suit :

1- Assurer la veille stratégique et le développement d'opportunités

- Identifier les appels d'offres publics, privés et internationaux ;
- Assurer une veille permanente sur les opportunités d'affaires ;
- Analyser les cahiers des charges et évaluer leur pertinence ;
- Participer à la stratégie de développement commercial ;
- Développer les relations avec les constructeurs et partenaires technologiques ;

2- Qualifier et monter les offres

- Analyser les besoins techniques des clients ;
- Concevoir les architectures et solutions adaptées ;
- Élaborer les offres techniques et financières ;
- Constituer les dossiers administratifs, techniques et financiers ;
- Assurer la conformité des offres aux exigences des DAO ;
- Coordonner les contributions des équipes internes et des partenaires ;
- Clarifier les éventuelles incohérences des TDR et cahiers des charges ;
- Assurer le respect des délais de soumission ;

3- Défendre les offres et faire l'accompagnement commercial

- Préparer les soutenances et démonstrations techniques ;
- Participer aux négociations commerciales ;
- Répondre aux demandes de clarification des clients ;
- Présenter les solutions auprès des comités d'évaluation ;
- Accompagner l'équipe business development dans les phases de closing ;

4- Gérer les partenariats constructeurs

- Maintenir les niveaux de partenariat constructeurs ;
- Assurer le suivi des certifications requises ;
- Participer aux formations et programmes partenaires ;
- Identifier les programmes d'accompagnement constructeurs ;
- Développer les opportunités conjointes avec les fabricants ;

5- Gérer et suivre les projets attribués

- Participer à la planification des projets remportés ;
- Assurer le suivi opérationnel et administratif ;
- Veiller au respect des délais, des coûts et des niveaux de qualité ;
- Produire les rapports d'avancement et de clôture ;
- Assurer la satisfaction client et la rentabilité des projets.

PROFIL :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau Master (Bac+5) en Informatique, Réseaux, Télécommunications, Cybersécurité ou équivalent ;
- Avoir une expérience professionnelle d'au moins cinq (05) ans dans l'intégration de solutions IT, l'avant-vente ou la gestion d'appels d'offres ;
- Avoir une bonne compréhension des processus de passation des marchés et une expérience significative dans les réponses aux appels d'offres ;
- Avoir une expérience avec les constructeurs majeurs du marché (Dell Technologies, HP Enterprise, Lenovo, Cisco, Microsoft, Huawei, Fortinet, VMware, Veeam) serait un atout ;
- Avoir une excellente maîtrise des infrastructures IT ;
- Avoir une connaissance approfondie des serveurs, du stockage et de la virtualisation ;
- Avoir une maîtrise des réseaux LAN, WAN, WIFI et de la sécurité informatique ;
- Avoir une bonne connaissance des solutions Cloud et maîtrise des architectures Datacenter ;
- Avoir une connaissance des solutions de sauvegarde et PRA/PCA ;
- Être capable de rédiger des propositions techniques de haut niveau ;
- Avoir une ou plusieurs certifications (**Microsoft** : AZ-900/AZ-104, **Cisco** : CCNA/CCNP, **Fortinet** : FCA/FCP, **Huawei** : HCIA/HCIP, **VMware** : VMware Certified Professional VCP, **Dell Technologies** : Dell Sales Professional/Dell Technical Professional, **HPE/Aruba** : HPE ATP/Aruba Certified Associate, **Sophos** : Sales Certified/Technical Certified, **Veeam** : Sales Professional/Technical Sales Professional, **Gestion de projet** : PMP, PRINCE2 Foundation, Scrum foundation) serait un atout majeur ;
- Avoir une maîtrise du français, de l'anglais technique et professionnel ;
- Avoir le sens du leadership, de l'organisation et de la négociation ;
- Avoir l'esprit analytique et d'excellentes capacités rédactionnelles ;
- Être orienté résultats, autonome et proactif ;
- Avoir l'esprit d'équipe et être apte à travailler sous pression ;
- Avoir une maîtrise avancée des outils bureautiques.

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste **INGÉNIEUR(E) AVANT-VENTE IT & BID (H/F) (REF : TPC-1026RogIAV)** à recrutement@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 CONSEILS 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.*

(Tout dossier de candidature ne respectant pas cette exigence sera purement et simplement rejeté).

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 : **04 Novembre 2026**

Pour plus d'infos : 00 229 01 95 10 91 51/ www.talentsplusafrique.com