HARNIX SAS recrute un(e) **Directeur des Opérations (H/F)** pour coordonner le développement opérationnel et commercial de ses trois produits, accompagner la structuration des stratégies marketing et en assurer la mise en œuvre, en collaboration avec le pôle marketing et commercial déjà en place.

HARNIX SAS développe des solutions numériques pour accompagner la transformation digitale en Afrique : Nixia (IA et relation client), Resthora (gestion de restaurants) et Ticketché (billetterie et services de proximité).

- **Lieu de travail :** siège de HARNIX SAS, à Bidossessi, Abomey-Calavi.
- **Contrat :** CDD.
- **Rattachement :** directement à la Direction générale, en collaboration avec le pôle marketing et commercial, les équipes techniques, les responsables produit et les ressources créatives.
- **Date limite :** vendredi 20 novembre 2026 à 18 h.

## Vos missions

- Coordonner les opérations de développement de Nixia, Resthora et Ticketché et superviser, avec le pôle marketing et commercial, l'élaboration et le déploiement de stratégies adaptées à chaque produit.
- Faire préciser, avec les équipes concernées, les segments cibles, le positionnement, les messages, les parcours clients et les canaux d'acquisition de chaque produit.
- Consolider les plans d'action marketing et commerciaux, budgets prévisionnels, responsabilités, calendriers et indicateurs de performance, puis soumettre les arbitrages à la Direction générale.
- Coordonner, sans dupliquer les fonctions du pôle existant, les opérations marketing digitales et la production créative : contenus, SEO/SEA, réseaux sociaux, CRM, emailing et partenariats.
- Améliorer avec le pôle commercial la qualification des prospects, les démonstrations, la conversion, l'intégration des nouveaux clients et leur fidélisation.
- Pour Nixia : soutenir l'acquisition et la conversion B2B sur des cas d'usage réels d'IA conversationnelle et de CRM.
- Pour Resthora : renforcer la prospection des restaurateurs, la démonstration de la solution et l'accompagnement à l'adoption.

- Pour Ticketché : participer au développement du réseau de partenaires, à l'acquisition de nouveaux utilisateurs et aux usages récurrents de la plateforme.
- Superviser le suivi et l'amélioration continue des solutions en collaboration directe avec le CTO : recueillir et prioriser les retours des utilisateurs et des clients, veiller à la cohérence entre les besoins du marché et les développements.
- Organiser la coordination entre les pôles et les référents produit, suivre les engagements opérationnels, produire un reporting régulier et proposer des ajustements fondés sur les résultats.

## Profil recherché

- Expérience solide dans le pilotage d'opérations et de projets numériques, l'acquisition de clients et la coordination d'équipes ; au moins cinq ans dans des fonctions comparables est souhaité.
- Capacité à transformer des orientations stratégiques en actions concrètes et mesurables.
- Maîtrise des modèles B2B et B2C, du suivi des budgets, des outils CRM, des indicateurs de performance et de la coordination de collaborateurs marketing, commerciaux et techniques.
- Savoir prioriser, faire collaborer les équipes et rendre compte à une Direction générale.
- Atout : une expérience en environnement SaaS, start-up technologique, développement B2B ou plateforme multiservices.

Les réalisations concrètes, les résultats obtenus et les aptitudes de management seront déterminants.

## Ce qui est attendu dans les premiers mois

Un diagnostic opérationnel des trois produits, une répartition claire des rôles avec le pôle marketing et commercial, un référentiel marketing partagé, des plans d'action par produit et un tableau de bord consolidé. Les objectifs chiffrés seront arrêtés avec la Direction à partir des données et moyens disponibles.

## Dossier de candidature

- Un CV à jour.
- Une présentation synthétique de deux réalisations professionnelles vérifiables, précisant votre rôle, les actions menées et les résultats obtenus.

## Comment postuler ?

Les candidatures se déposent exclusivement sur le site de HARNIX SAS : harnix.bj/recrutement, au plus tard le **vendredi 20 novembre 2026 à 18 h**.