TALENTS PLUS CONSEILS Benin, a Consulting firm specializing in Human Resources Management, is recruiting for the firm JAZA, a solar energy start-up:

SIX (06) HUB MANAGERS (M/F) (REF: TPC-0926R02GHS)

(Follow-up)

Location : *Senegal*

MISSIONS AND RESPONSIBILITIES:

The Hub Manager's responsibilities include, but are not limited to, the following:

- **End-to-End Market Launch**: Own the expansion process from market validation to go-live, leading the launch and operational growth of hubs in unmapped expansion markets. Responsible for acquisition of approved sites;
- **Aggressive Customer Acquisition**: Drive field-based customer acquisition through door-to-door sales campaigns to achieve 150+ active members within 8 weeks of launch;
- **Retention & Account Management**: Manage ongoing customer experience, proactively engaging with churned customers and resolving service concerns to stabilize the customer base;
- **Team Leadership & Talent Pipeline**: Recruit, onboard, and train the next cohort of Hub Managers and "Jaza Stars" (field agents) to build a high-performing local team;
- **Operations & Profitability Management**: Train team members on core hub operations to scale hub growth to 150+ active customers and maintain long-term site profitability;
- **Technical & Field Collaboration**: Partner with Field Service Engineers to manage technical integrations, ensuring seamless service delivery and prompt issue resolution;

TALENTS PLUS CONSEILS Benin, cabinet de conseil spécialisé en gestion des ressources humaines, recrute pour JAZA, une start-up dans le secteur de l'énergie solaire :

SIX (06) GESTIONNAIRES DE HUB (H/F) (REF. : TPC-0926R02GHS)

(Relance)

Localisation : *Sénégal*

MISSIONS ET RESPONSABILITÉS :

Les responsabilités du Responsable du Hub incluent, sans s'y limiter, les suivantes :

- **Lancement de bout en bout** : Prendre en charge le processus d'expansion de la validation du marché à la mise en production, en dirigeant le lancement et la croissance opérationnelle des pôles sur des marchés d'expansion non cartographiés. Responsable de l'acquisition des sites approuvés ;
- **Acquisition proactive de clients** : Favoriser l'acquisition de clients sur le terrain via des campagnes de vente porte-à-porte pour atteindre 150+ membres actifs dans les 8 semaines suivant le lancement ;
- **Rétention et gestion des comptes** : Gérer l'expérience client continue, interagir de manière proactive avec les clients désaffectés et résoudre les problèmes de service pour stabiliser la clientèle ;
- **Leadership d'équipe et développement des talents** : recruter, intégrer et former la prochaine cohorte de Responsables de Hub et de « Jaza Stars » (agents de terrain) pour constituer une équipe locale performante ;
- **Gestion des opérations et de la rentabilité** : Former les membres de l'équipe sur les opérations principales des hubs afin d'étendre la croissance du hub à 150+ clients actifs et de maintenir la rentabilité à long terme du site ;

- **Market Intelligence & Localization**: Document local consumer insights, competitive dynamics, and adapt sales strategies to match the cultural context of each community;
- **Performance Tracking**: Adopt a data-driven approach to track hub metrics, analyze field performance, and implement continuous improvements to meet sales targets.

Job Profile :

- Hold a Bachelor's Degree or Diploma in Business Administration, Entrepreneurship or a related field;
- Have 3-5 years of proven experience in field-based sales, customer acquisition, and customer experience management;
- Have a demonstrated experience managing and coaching teams; specific experience leading "Jaza Stars" (field agents) or equivalent frontline sales teams is highly preferred;
- Be results-driven, entrepreneurial, and highly comfortable navigating ambiguity in early-stage expansion environments;
- Have an excellent communication and relationship-building skills, with a deep respect for local community dynamics and cultural sensitivities;
- Have the willingness to travel extensively and relocate for extended periods across multiple African markets;
- Have a genuine passion for renewable energy access and women's economic empowerment;
- Be bilingual French and English communication.

Is this profile yours?

Please send your application file by email, specifying the job title in the subject line: **SIX (06) HUB MANAGERS (M/F) (REF: TPC-0926R02GHS)** to the following address: jaza@talentsplusafrique.com

An acknowledgement of receipt will be sent to you upon receipt of the application file, however if you do not receive the said acknowledgement of receipt, please resend the email.

- **Collaboration technique et de terrain** : Collaborer avec des ingénieurs de service terrain pour gérer les intégrations techniques, garantissant une prestation de service fluide et une résolution rapide des problèmes ;
- **Intelligence de marché et localisation** : Documenter l'analyse des besoins et comportements des consommateurs locaux, les dynamiques concurrentielles et adapter les stratégies de vente au contexte culturel de chaque communauté ;
- **Suivi des performances** : adoptez une approche basée sur les données pour suivre les Indicateurs du hub, analyser la performance sur le terrain et mettre en œuvre des améliorations continues pour atteindre les objectifs de vente.

Profil :

- Être titulaire d'une licence ou d'un diplôme en administration des affaires, entrepreneuriat ou dans un domaine connexe ;
- Avoir 3 à 5 ans d'expérience avérée en ventes sur le terrain, acquisition client et gestion de l'expérience client ;
- Avoir une expérience démontrée dans la gestion et le coaching d'équipes ; Une expérience spécifique dans la gestion des « Jaza Stars » (agents de terrain) ou d'équipes commerciales opérationnelles similaires est fortement souhaitée.
- Être axé sur les résultats, entrepreneurial et très à l'aise pour naviguer dans la complexité dans des environnements d'expansion en phase initiale ;
- Avoir d'excellentes compétences en communication et en construction de relations, avec un profond respect pour les dynamiques communautaires locales et les sensibilités culturelles ;
- Avoir la volonté de voyager beaucoup et de déménager pendant de longues périodes sur plusieurs marchés africains ;
- Avoir une véritable passion pour l'accès aux énergies renouvelables et l'autonomisation économique des femmes ;
- Être bilingue (français et anglais).

Ce profil est-il le vôtre ?

DOCUMENTS TO PROVIDE :

- A cover letter addressed to the Managing Director of JAZA specifying the position and its reference (including your availability and your salary expectations);
- A detailed Curriculum Vitae (Resume);
- Copies of diplomas and certificates justifying experience;
- A copy of the valid identity document.

(Any application that does not comply with this requirement will be rejected outright).

NOTE. :

- By submitting your application, you also give us your consent for the collection, storage, processing of your personal data.
- You can exercise your right to object at any stage of the process.

Deadline for submission: **December 31st, 2026**

For more information: 00 229 01 95 10 91 51 / www.talentsplusafrique.com

Veuillez envoyer votre dossier de candidature par e-mail, en précisant le titre du poste dans l'objet : **SIX (06) GESTIONNAIRES DE HUB (H/F) (REF. : TPC-0926R02GHS)** à l'adresse suivante : jaza@talentsplusafrique.com
Un accusé de réception vous sera envoyé dès la réception du dossier, cependant, si vous ne recevez pas cet accusé de réception, veuillez renvoyer l'email.

DOCUMENTS À FOURNIR :

- Une lettre de motivation adressée au Directeur Général de JAZA précisant le poste et sa référence (incluant votre disponibilité et votre prétention salariale) ;
- Un curriculum vitae détaillé (CV) ;
- Des copies de diplômes et certificats attestant de l'expérience ;
- Une copie de votre pièce d'identité valide.

(Toute candidature ne respectant pas cette exigence sera rejetée).

NB. :

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

Date limite de soumission : **31 Décembre 2026**
Pour plus d'informations : 00 229 01 95 10 91 51/ www.talentsplusafrique.com