

**FICHE DE POSTE : Manager Développement Commercial / Business
Development Manager**

GENERALITES

INTITULE : Manager Développement Offres & Partenariats (Cybersécurité, Cloud, Data & IA etc)

LOCALISATION : Abidjan

RATTACHEMENT HIERARCHIQUE (N+1) : Direction Générale / Pôle Stratégie & Développement

AUTORITE HIERARCHIQUE : Direction Générale / Pôle Stratégie & Développement

DESCRIPTION DU POSTE

OBJECTIF PRINCIPAL DU POSTE

Missions principales :

Définir, structurer et développer le catalogue d'offres numériques (cybersécurité, cloud, data, IA) et bâtir un écosystème de partenariats stratégiques (constructeurs, éditeurs, start-up locales, bailleurs de fonds), afin de positionner l'entreprise comme acteur de référence sur le marché ivoirien et régional

Responsabilités clés

➤ **Développement du catalogue d'offres :**

- Identifier et analyser les besoins du marché local et régional.
- Concevoir et structurer les offres commerciales et techniques (produits packagés, services managés, solutions sectorielles).
- Travailler avec les équipes techniques pour la mise en œuvre et l'industrialisation des solutions.
- Rédiger les fiches produits, plaquettes, supports de présentation.
- Mettre à jour le catalogue d'offres selon les évolutions technologiques et réglementaires.

➤ **Partenariats stratégiques :**

- Nouer et gérer des alliances avec les grands constructeurs et éditeurs internationaux (ex. Cisco, Fortinet, Microsoft, Huawei, Dell, VMware, etc.).
- Développer des coopérations avec les start-ups locales innovantes (IA, fintech, agritech, healthtech...).
- Identifier et négocier avec les bailleurs de fonds et institutions (Banque Mondiale, BAD, BOAD, UE, etc.) pour financer des projets numériques.

- Assurer un suivi contractuel et relationnel des partenaires.
- **Veille & innovation :**
 - Assurer une veille marchée et technologique (tendances, concurrents, benchmarks).
 - Proposer de nouveaux modèles économiques (XaaS, offres managées, bundles sectoriels).
 - Participer à la rédaction de dossiers de financement et appels à projets.
- **Communication & influence :**
 - Représenter l'entreprise lors des salons, conférences, workshops.
 - Participer à des panels et interventions pour valoriser l'expertise de l'entreprise.
 - Contribuer à la stratégie de communication (articles spécialisés, podcasts, newsletters).

COMPETENCES REQUISES

Compétences techniques :

- Maîtrise des architectures cloud (public, privé, hybride), solutions de cybersécurité, data analytics et cas d'usage IA.
- Bonne compréhension des modèles économiques SaaS / IaaS / PaaS.
- Capacité à rédiger des offres techniques et commerciales.

Compétences Business :

- Solide expérience en business développement B2B.
- Capacité à négocier avec des partenaires de haut niveau (éditeurs, constructeurs, bailleurs).
- Vision stratégique et capacité à structurer des partenariats à long terme.

Softskills :

- Leadership et excellent relationnel.
- Esprit analytique et vision stratégique.
- Force de proposition et capacité à travailler en transversalité.
- Sens de la communication et de la vulgarisation technique.
- Curiosité
- Être capable de travailler de manière indépendante

QUALIFICATIONS ET EXPERIENCE

- **Formation :**
 - Bac+5 minimum en Informatique, Télécoms, Stratégie digitale, Marketing, Management de l'innovation ou équivalent
 - Connaissance approfondie des environnements cloud, cybersécurité, data et IA et

Intégration Réseau, Développement (DEC) serait un atout.

➤ **Expérience :**

- Expérience confirmée (≥ 5 ans) dans le développement d'offres numériques, la gestion de partenariats technologiques ou le conseil en transformation digitale.