

FICHE DE POSTE — BUSINESS DEVELOPER

POSTE Business Developer	LIEU Lomé, Togo	TYPE DE CONTRAT CDI	RATTACHEMENT Directeur Général
DÉPARTEMENT Commercial & Développement	DISPONIBILITÉ Dès que possible	EXPÉRIENCE Minimum 5 ans	MOBILITÉ Afrique de l'Ouest (~20%)

Date limite de dépôt de candidature : 15 Juillet 2026

01

OBJECTIFS DU POSTE

Le Business Developer est le moteur de la croissance commerciale de BostonSolux. Il a pour mission stratégique de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise en identifiant de nouvelles opportunités de marché, en construisant un portefeuille clients solide et en positionnant BostonSolux comme le partenaire technologique incontournable en Afrique de l'Ouest.

- Accroître le portefeuille clients de BostonSolux sur le marché togolais et sous-régional
- Atteindre et dépasser les objectifs de vente annuels fixés par la Direction Générale
- Identifier et concrétiser des partenariats stratégiques à forte valeur ajoutée
- Assurer une veille concurrentielle et marché rigoureuse pour nourrir la stratégie commerciale
- Représenter BostonSolux auprès de décideurs de haut niveau, publics et privés

02

MISSIONS PRINCIPALES

2.1 Développement commercial & Prospection

- Identifier et cibler de nouveaux clients dans les secteurs prioritaires : banques & finances, télécoms, administrations publiques, industries, ONG et organisations internationales
- Conduire des actions de prospection proactive : appels, visites terrain, participation à des appels d'offres et événements professionnels
- Présenter et promouvoir l'ensemble de l'offre BostonSolux (solutions IT, formations, cybersécurité, conseil) auprès des prospects
- Élaborer des propositions commerciales sur mesure, adaptées aux besoins spécifiques de chaque client
- Négocier et finaliser les contrats en garantissant des conditions favorables pour BostonSolux et ses clients

2.2 Gestion du portefeuille clients

- Assurer le suivi régulier des comptes clients existants pour maximiser leur satisfaction et favoriser la rétention
- Détecter les opportunités d'upsell et de cross-sell au sein du portefeuille existant
- Coordonner avec les équipes techniques pour garantir la livraison des solutions vendues dans les délais et la qualité attendus
- Gérer et résoudre les réclamations clients en lien avec les parties prenantes internes

2.3 Partenariats & Alliances stratégiques

- Identifier et approcher des partenaires technologiques (éditeurs, constructeurs, intégrateurs) pour enrichir l'offre de BostonSolux
- Négocier et structurer des accords de partenariat : revendeur, distributeur agréé, partenaire de formation
- Animer et développer le réseau de partenaires existant pour générer des leads qualifiés
- Représenter BostonSolux dans les forums régionaux, salons professionnels et événements sectoriels

2.4 Veille marché & Intelligence commerciale

- Analyser les tendances du marché IT, télécom et de la cybersécurité en Afrique de l'Ouest
- Surveiller l'activité concurrentielle et les nouvelles offres du marché pour adapter le positionnement de BostonSolux
- Segmenter les cibles commerciales selon des critères de potentiel, de taille et de maturité numérique
- Produire des rapports d'analyse commerciale réguliers à destination de la Direction

03

RESPONSABILITES DETAILLEES

Responsabilités opérationnelles

- Définir et exécuter un plan de prospection hebdomadaire et mensuel avec des objectifs de contacts, de rendez-vous et de propositions émises
- Alimenter et maintenir à jour le CRM avec l'ensemble des interactions commerciales (prospects, clients, partenaires)
- Préparer et animer des présentations commerciales impactantes devant des décideurs (DG, DSI, DAF)
- Assurer la transmission fluide des dossiers clients aux équipes techniques lors du passage en phase de déploiement

Responsabilités stratégiques

- Contribuer à l'élaboration du plan commercial annuel et à la définition des objectifs de croissance
- Proposer de nouvelles offres ou des ajustements de l'offre existante sur la base des retours du marché
- Participer aux décisions de pricing et de positionnement concurrentiel en collaboration avec la Direction

Responsabilités relationnelles

- Entretien et développer un réseau de relations de haut niveau dans l'écosystème digital togolais et ouest-africain
- Collaborer étroitement avec les équipes techniques, formation et support pour offrir une expérience client cohérente
- Être l'ambassadeur de BostonSolux dans toutes les interactions externes

Formation

- BAC+3 minimum en Commerce, Gestion Commerciale, Marketing, Informatique de gestion ou équivalent
- BAC+5 (Master en Commerce International, Business Administration, Management ou Marketing) fortement apprécié
- Certifications en vente consultative, CRM ou technologies IT constituent un atout

Expérience

- Minimum 5 ans d'expérience dans un rôle commercial (Business Developer, Ingénieur commercial, Account Manager) dans le secteur IT, télécom ou services digitaux
- Expérience avérée dans la vente de solutions technologiques complexes en cycle long (intégration de systèmes, cloud, cybersécurité, formation)
- Connaissance du marché togolais et/ou de l'Afrique de l'Ouest (réseau de contacts existant est un avantage)
- Expérience dans la réponse à des appels d'offres publics et privés fortement souhaitée

Compétences techniques

- Maîtrise des outils CRM (Salesforce, HubSpot, Odoo ou équivalent)
- Bonne compréhension des solutions IT : infrastructure réseau, cloud, cybersécurité, logiciels de gestion
- Capacité à réaliser des présentations professionnelles (PowerPoint, Canva, Google Slides)
- Maîtrise du Pack Office (Excel, Word) et des outils de reporting
- Connaissance des processus d'appels d'offres et de marchés publics en Afrique de l'Ouest

Soft Skills

- Fibre commerciale développée : goût du challenge, orientation résultats et persévérance
- Excellentes capacités relationnelles et de communication, à l'oral comme à l'écrit
- Sens de l'écoute active et capacité à comprendre les enjeux métiers des clients
- Autonomie, rigueur et sens de l'organisation dans la gestion des priorités
- Esprit d'équipe et capacité à travailler en mode transversal avec des équipes techniques
- Adaptabilité et ouverture culturelle dans un contexte multiculturel ouest-africain
- Charisme, leadership et capacité à représenter l'entreprise à haut niveau

Compétence commerciale	Niveau attendu
Négociation et closing B2B	Expert
Prospection multi-canaux (terrain, digital, réseau)	Maîtrise
Gestion d'un pipeline commercial (CRM)	Maîtrise
Élaboration et soutenance de propositions commerciales	Expert
Analyse de marché et veille concurrentielle	Maîtrise

Gestion de la relation client (Account Management)	Maîtrise
Réponse à appels d'offres (publics et privés)	Notions à Maîtrise
Vente de solutions IT (conseil, intégration, cloud)	Maîtrise

06 INDICATEURS DE PERFORMANCE (KPI)

Indicateur	Cible / Fréquence	Outil de suivi
Nombre de nouveaux clients signés	≥ 5 nouveaux clients/trimestre	CRM mensuel
Chiffre d'affaires généré	Objectif fixé annuellement par la DG	Reporting mensuel
Taux de conversion prospects → clients	≥ 25%	CRM hebdomadaire
Nombre de rendez-vous qualifiés réalisés	≥ 15/mois	CRM hebdomadaire
Pipeline commercial actif	≥ 3x l'objectif mensuel	Revue bi-mensuelle
Taux de rétention clients	≥ 85% sur portefeuille existant	Revue trimestrielle
Nombre de partenariats formalisés	≥ 2 nouveaux/an	Rapport annuel
Taux de satisfaction client	≥ 8/10 (enquête post-projet)	Semestriel

07 CONDITIONS DE TRAVAIL

Lieu de travail	Lomé, Togo – Siège de BostonSolux
Type de contrat	CDI (Contrat à Durée Indéterminée), période d'essai de 3 mois renouvelable une fois
Rémunération	Package compétitif composé d'une partie fixe + commissions sur CA (à définir selon profil)
Avantages	Accès aux formations certifiantes internes
Horaires	Temps partiel
Prise de poste	Dès que possible

COMMENT POSTULER

Envoyez votre CV et lettre de motivation à l'adresse suivante :

info@bostonsolux.com

Objet du mail : Candidature – Business Developer | [Votre Nom]