

NOUS RECRUTONS !

Ingénieur d'affaires IT / Business Developer IT Stage de pré-embauche de 6 mois

Entité	KPS Groupe — Bénin
Type	Stage de pré-embauche
Durée	6 mois
Lieu	Cotonou, Bénin
Disponibilité	Immédiate
Temps de travail	Temps plein
Évolution	Possibilité d'embauche à l'issue des 6 mois, selon les résultats

Présentation du poste

KPS Groupe recherche 2 profils commerciaux pour développer des opportunités auprès de clients, éditeurs, ESN et partenaires internationaux, notamment sur les marchés européens et africains. Le poste est principalement orienté développement commercial international, référencement, relation client, négociation et positionnement de consultants KPS Groupe sur des missions internationales.

Vos missions

- Prospecter des clients finaux, éditeurs, ESN et partenaires à l'international
- Identifier de nouvelles opportunités de missions et développer le portefeuille commercial
- Prendre contact avec les décideurs et présenter les expertises et services de KPS Groupe
- Comprendre les besoins des clients en IT, Data, Finance, Conseil et Ingénierie
- Contribuer au référencement de KPS Groupe auprès des clients finaux et éditeurs
- Recueillir les besoins précis des clients et les transmettre aux équipes recrutement
- Identifier et présenter les consultants correspondant aux besoins
- Assurer les échanges avec les consultants internationaux concernant leur disponibilité et les conditions de mission
- Participer aux négociations commerciales et tarifaires avec les clients et consultants
- Suivre le positionnement du consultant jusqu'à la concrétisation de la mission
- Développer et entretenir une relation durable avec les clients et partenaires
- Mettre à jour le pipeline commercial et assurer le reporting des opportunités

Profil recherché

- Bac+3 minimum en Commerce, Business Development, Gestion commerciale, Marketing ou domaine connexe
- Première expérience en vente B2B, prospection ou développement commercial appréciée
- Très bonnes capacités de négociation et de communication
- Français courant – anglais professionnel apprécié
- Aisance avec les outils de prospection : LinkedIn, Sales Navigator, CRM, etc.
- Sens du résultat, autonomie, rigueur et réactivité
- Capacité à échanger avec des interlocuteurs internationaux et à gérer plusieurs opportunités simultanément

Ce que nous recherchons

Un profil dynamique, autonome et orienté résultats, capable de prospecter, négocier et développer des relations durables avec des clients et partenaires à l'international.

Candidature

Envoyez votre CV à recrutement@kpsgroupe.com

Objet : **Candidature – Ingénieur d'affaires IT / Business Developer IT**

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés pour la suite du processus de recrutement.