

Chargé(e) de Partenariats

Stage de pré-embauche de 6 mois — Développement de partenariats ESN & intégrateurs EPM

Intitulé du poste	Chargé(e) de Partenariats
Entreprise	KPS Groupe
Type de contrat	Stage de pré-embauche
Durée	6 mois
Évolution	Possibilité d'embauche en CDI à l'issue des 6 mois, selon les résultats
Expérience requise	1 à 2 ans (stages ou alternance en business development ou partenariats appréciés)
Localisation	Cotonou, Bénin — déplacements ponctuels possibles
Rattachement	Direction Business Development
Indemnité	Selon barème en vigueur

Contexte

KPS Groupe accompagne ses clients dans leurs projets de pilotage de la performance et de transformation data, en s'appuyant sur un réseau de consultants experts des technologies EPM (Anaplan, Pigment, Tagetik, OneStream, IBM Planning Analytics, Board) et sur des compétences data. Pour développer son écosystème de partenaires, KPS Groupe recherche un(e) Chargé(e) de Partenariats chargé(e) de structurer et de développer ses relations avec les ESN et les intégrateurs certifiés des éditeurs EPM.

Ce stage de pré-embauche de 6 mois est une mise en situation qui permet d'évaluer la réussite mutuelle de la collaboration, avec pour objectif une embauche en CDI à l'issue.

Missions principales

- Identifier et cartographier les partenaires potentiels : ESN, intégrateurs certifiés des éditeurs EPM (Anaplan, Pigment, Tagetik, OneStream, Board) et acteurs du conseil data
- Prospecter et contacter les interlocuteurs clés (Alliance Directors, responsables partenariats, dirigeants d'ESN) par email, LinkedIn et téléphone
- Construire et personnaliser des messages et supports de prospection adaptés à chaque cible
- Qualifier les opportunités de partenariat et organiser les premiers échanges de cadrage
- Assurer le suivi et l'animation du portefeuille de partenaires existants (relances, points réguliers, reporting)
- Contribuer à la structuration des outils de suivi (CRM, tableaux de bord, bases de contacts)
- Travailler avec les équipes Business Development et Staffing pour transformer les partenariats en opportunités commerciales
- Assurer une veille sur l'écosystème EPM et data (éditeurs, intégrateurs, tendances du marché)

Profil recherché

- Formation Bac+3 à Bac+5 (école de commerce, université ou équivalent), idéalement avec une spécialisation en business development, partenariats ou vente
- 1 à 2 ans d'expérience en développement commercial, partenariats, business development ou fonction similaire (stages et alternances inclus)
- Bon niveau rédactionnel, à l'aise dans la prise de contact et la négociation
- Autonomie, rigueur et sens de l'organisation dans le suivi d'un portefeuille de contacts
- Curiosité pour l'univers EPM, data et conseil ; appétence pour la découverte de nouvelles technologies
- Maîtrise des outils bureautiques et des réseaux professionnels (LinkedIn notamment) ; la connaissance d'un CRM est un plus
- Bon niveau d'anglais apprécié

Compétences clés

- Prospection et développement commercial B2B
- Communication écrite et orale, sens du relationnel
- Organisation et gestion de portefeuille de contacts
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Travail en équipe et coordination transverse

Ce que KPS Groupe propose

- Une perspective d'embauche en CDI à l'issue du stage, selon les résultats de la période
- Un poste à forte autonomie dans une structure en croissance sur un marché de niche (EPM et data)
- Un accompagnement et une montée en compétences sur les enjeux du conseil et du staffing IT
- Une équipe dynamique et des perspectives d'évolution vers le business development ou la gestion de comptes partenaires

Candidature

Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à recrutement@kpsgroupe.com — Objet : **Candidature – Chargé(e) de Partenariats**

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