



TERMES DE REFERENCES POUR LE RECRUTEMENT D'UN(E) INGENIEUR(E) COMMERCIAL(E)

La feuille de route gouvernementale 2020-2025 place la digitalisation au cœur du développement du Togo. Pour sa mise en œuvre rapide, le Gouvernement s'est engagé à ce que 95% des Togolais ait accès au très haut débit Internet d'ici 2025.

La Société d'Infrastructures Numériques (SIN), créée en 2016 et entièrement détenue par l'Etat, participe à l'effort collectif d'atteinte de cet objectif en collaborant avec le Ministère de l'Économie Numérique et de la Transformation Digitale sur sa mission d'aménagement numérique du territoire togolais, en facilitant l'accès aux infrastructures de connectivité à haut débit.

La SIN a pour principale mission la détention et l'exploitation d'infrastructures de télécommunications à haut débit dont le Lomé Data Centre (LDC) pour l'amélioration de la connectivité Internet au Togo, la baisse des prix d'accès à Internet et la mise en place d'un environnement favorable pour le secteur de l'économie numérique. Ainsi, dans le respect des dispositions légales et réglementaires applicables au Togo, la SIN a notamment pour obligation de mettre en place des partenariats publics privés viables pour l'exploitation, la bonne gestion et la maintenance des actifs en sa possession.

Afin de réaliser les objectifs qu'elle s'est fixés, la SIN a pour ambition de former une équipe constituée de profils hautement compétents. Les présents termes de référence sont élaborés pour le recrutement d'un(e) Ingénieur(e) Commercial(e) pour travailler au sein de la SIN et plus spécifiquement, du LDC.

A. Objectif du poste

L'Ingénieur(e) Commercial(e) est responsable de la vente des services de colocation, d'hébergement, de connectivité et d'autres solutions du data centre auprès des opérateurs télécoms, fournisseurs d'accès internet, administrations publiques, entreprises et organisations privées, aussi bien sur le plan national qu'international. Il doit développer le portefeuille clients, élaborer des stratégies de vente efficaces, identifier de nouvelles opportunités de croissance et atteindre les objectifs de revenus. Il jouera un rôle clé dans la détermination des prospects, la négociation/conclusion/suivi des contrats et la fidélisation des clients.

B. Responsabilité et Tâches

Placé(e) sous la responsabilité directe du Responsable du Lomé Data Centre et en lien fonctionnel avec la Direction Générale de la SIN, l'Ingénieur(e) Commercial(e) est chargé(e) de mettre en œuvre la stratégie de développement commercial des services numériques, notamment la colocation, l'hébergement, la connectivité, la fibre optique, le cloud et les services à valeur ajoutée.

Il ou elle est garant(e) de l'atteinte des objectifs de vente, de la satisfaction client et de la croissance durable du portefeuille commercial de la SIN en général et du LDC en particulier.

L'Ingénieur(e) Commercial(e), est chargé(e) des tâches suivantes :

1. Développement commercial et prospection

- Identifier, cibler et prospecter activement de nouveaux clients (PME, grandes entreprises, opérateurs télécoms, FAI, institutions publiques, ONG, start-ups, etc.) ;
- Élaborer et exécuter des stratégies de développement commercial ambitieuses pour accroître la vente des services du data centre et des infrastructures de connectivité ;
- Participer à des événements professionnels, salons, conférences et plateformes sectorielles pour promouvoir l'offre de la SIN ;
- Utiliser efficacement les outils CRM pour suivre les prospects, les leads, les opportunités de conversion et l'évolution des ventes ;
- Détecter de manière proactive les opportunités commerciales et élaborer des plans de comptes par segment ou par client stratégique.

2. Vente et négociation et contractualisation

- Présenter les offres de services du data centre aux clients potentiels de façon personnalisée et répondre à leurs besoins spécifiques ;
- Élaborer des propositions commerciales compétitives et techniquement alignées, en collaboration avec les équipes internes ;
- Négocier les termes contractuels (tarifs, SLA, délais, modalités de paiement) dans le respect des politiques internes ;
- Assurer la signature et le suivi des contrats clients jusqu'à la mise en service des prestations
- Convertir les prospects en clients et à long terme, en assurant un engagement qualitatif dès les premières étapes de la relation.

3. Gestion du portefeuille clients et relation après-vente

- Développer et maintenir des relations solides avec les clients existants pour favoriser la fidélité et les opportunités de ventes croisées (cross-selling) ;
- Suivre la qualité de service en coordination avec les équipes techniques et d'exploitation, et veiller à la bonne exécution des engagements ;
- Répondre de manière rapide et efficace aux réclamations et besoins des clients, avec une forte orientation satisfaction ;
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation structurées et ciblées par segment client.

4. Analyse du marché et veille concurrentielle et positionnement stratégique

- Analyser les tendances du marché, les attentes des clients et les évolutions du secteur pour ajuster la stratégie de vente ;
- Réaliser une veille active sur les offres concurrentes, les modèles tarifaires, les innovations et les leviers de différenciation ;
- Participer à la définition des politiques tarifaires et des conditions commerciales en lien avec le marché ;
- Proposer des recommandations pour améliorer les offres de services en fonction des évolutions du marché et des retours clients ;
- Détecter toutes les opportunités commerciales, notamment via un maillage et un plan de compte efficace.

5. *Suivi des performances et reporting*

- Atteindre et dépasser les objectifs de vente mensuels, trimestriels et annuels fixés par la direction générale ;
- Fournir un reporting commercial régulier et structuré (prospection, opportunités en cours, ventes réalisées, projections de revenus) ;
- Contribuer à l'analyse de la performance globale de la stratégie commerciale et proposer des axes d'amélioration ;
- Collaborer avec les fonctions supports (technique, juridique, finance, exploitation) pour assurer la cohérence entre engagement commercial et exécution opérationnelle.

C. Profil

1. *Formation et expérience professionnelles*

- Être titulaire d'un diplôme Niveau BAC+5 en commerce, marketing, action commerciale, force de vente, administration des affaires ou autre discipline avec une forte expérience pratique en commerce et marketing, obtenue auprès d'une université reconnue ;
- Justifier d'au moins trois (3) à cinq (5) ans d'expérience professionnelle dans la vente de solutions technologiques, de préférence dans les services liés aux data centres, cloud, aux télécommunications ou à la connectivité ;
- Avoir une expérience démontrée dans la vente B2B, la négociation de contrats et la gestion de portefeuilles clients ;
- Être de nationalité togolaise ;
- Être âgé(e) de 40 ans maximum.

2. *Compétences requises*

- Avoir une bonne compréhension des infrastructures de data centres, services de colocation, d'hébergement cloud, de fibre optique et des besoins des entreprises en matière de connectivité et hébergement ;
- Être capable d'expliquer des solutions techniques complexes à des interlocuteurs n'ayant pas un profil technique ;
- Maîtriser les techniques de vente consultative, de prospection, de négociation, et de définition d'offres commerciales sur mesure ;
- Avoir une excellente connaissance des stratégies commerciales et marketing, avec une orientation client forte ;
- Être expérimenté(e) dans l'utilisation de logiciels CRM, notamment Odoo ou tout autre système de gestion de la relation client ;
- Être à l'aise avec la rédaction de propositions commerciales et la réponse aux appels d'offres
- Avoir une excellente communication écrite et orale en français, avec une bonne maîtrise de l'anglais professionnel ;
- Faire preuve de flexibilité, d'agilité intellectuelle, d'autonomie, de sens de l'organisation et de solides qualités relationnelles ;
- Être motivé(e) par l'atteinte des résultats et l'amélioration continue de la qualité de service.

3. Exigences du poste

- Être capable de travailler sous pression et de gérer un volume de travail important avec professionnalisme ;
- Traiter des dossiers de nature confidentielle avec discrétion et intégrité ;
- Être rigoureux(se), méthodique, proactif(ve) et orienté(e) vers les résultats ;
- Faire preuve d'éthique, de loyauté et d'un sens élevé des responsabilités ;
- S'adapter au changement, être force de proposition et promouvoir une culture de performance ;
- Travailler efficacement en équipe et entretenir une collaboration transversale avec les différents départements ;
- Adopter une posture de leadership par l'exemple, en favorisant un environnement d'apprentissage continu ;
- Faire preuve d'initiative, de flexibilité et respecter les délais.

4. Caractéristiques du poste

- Localisation de la mission/poste : Lomé - Togo ;
- Nature du contrat et durée de la mission : Contrat à durée déterminée d'un (1) an renouvelable et pouvant conduire à un contrat à durée indéterminée ;
- Disponibilité du/de la candidat(e) : Immédiate ;
- Rémunération : Compétitive, en fonction du profil et de l'expérience.

D. Candidature

Pour postuler, faites-nous parvenir votre curriculum vitae et une lettre de présentation par courriel à l'adresse électronique suivante : recrutement@sin.tg, avec copie à secretariat.direction@sin.tg en indiquant dans l'objet du courriel la mention « Candidature au poste d'Ingénieur(e) Commercial(e) ».