

FICHE DE POSTE

Responsable Développement Commercial IT

Référence : MKB-REC-2026-03

Lire attentivement pour bien postuler à l'appel d'offre.

1. IDENTIFICATION DU POSTE

Intitulé du poste	Responsable Développement Commercial IT
Référence	MKB-REC-2026-03
Entité recruteuse	Makebea Group SAS — Cabinet de consulting Stratégique et Digital
Rattachement hiérarchique	Direction Générale / Direction Commerciale
Lieu d'affectation	Conakry, République de Guinée
Type de contrat	CDD de 6 mois renouvelable, avec période d'essai de 3 mois, évolutif en CDI
Temps de travail	Temps plein — 40 heures hebdomadaires
Nombre de postes	Un (1) poste à pourvoir
Date limite de dépôt	05 septembre 2026

2. CONTEXTE DU RECRUTEMENT

Makebea Group SAS est un cabinet de consulting stratégique et digital basé à Conakry. Le cabinet accompagne entreprises, institutions et organisations dans leur transformation digitale, leur structuration commerciale et la montée en compétences de leurs équipes. Dans le cadre du renforcement de sa force commerciale, Makebea Group SAS recrute pour son propre compte.

L'offre IT et digitale du cabinet — développement de solutions, transformation digitale, infrastructure, accompagnement technologique — connaît une demande croissante auprès des entreprises et institutions guinéennes. Le poste de Responsable Développement Commercial IT est créé pour structurer cette activité, en professionnaliser l'approche commerciale et en accélérer la croissance.

3. MISSION PRINCIPALE

Le/la Responsable Développement Commercial IT pilote la croissance du chiffre d'affaires sur le périmètre des solutions informatiques et digitales du cabinet. Il/elle construit et exécute le plan de prospection, conduit les cycles de vente consultative de bout en bout, structure les offres commerciales et fiabilise le pilotage de l'activité au travers du CRM.

4. ACTIVITÉS ET RESPONSABILITÉS

1. Stratégie et développement commercial

- Élaborer et mettre en œuvre le plan de développement commercial de l'offre IT et digitale, en cohérence avec la stratégie du cabinet.
- Segmenter le marché, identifier les cibles prioritaires et construire les plans de comptes correspondants.
- Définir, avec la Direction, les objectifs de chiffre d'affaires, de marge et de volume, et en assurer l'atteinte.
- Assurer une veille concurrentielle et technologique permanente afin d'ajuster le positionnement de l'offre.

2. Prospection et vente consultative

- Prospecter activement les entreprises, institutions, ONG et administrations : prospection téléphonique, e-mailing, réseaux professionnels, événements sectoriels, recommandations.
- Conduire les entretiens de découverte : comprendre l'organisation, les processus, les irritants et les enjeux métier du prospect avant toute proposition.
- Formuler un diagnostic et traduire les besoins exprimés en solutions techniques et fonctionnelles, en lien avec les équipes techniques du cabinet.
- Construire et défendre les propositions commerciales : périmètre, livrables, planning, chiffrage, conditions.
- Négocier les termes contractuels et financiers et conclure les accords.
- Répondre aux appels d'offres et consultations sur le périmètre IT : analyse du cahier des charges, montage du dossier, respect des délais de dépôt.

3. Gestion du portefeuille et pilotage CRM

- Administrer et fiabiliser le CRM : qualification des comptes, historisation des échanges, mise à jour des opportunités et des probabilités.
- Piloter le pipeline commercial par étape et produire les prévisions de signature.
- Suivre les indicateurs de performance : nombre de contacts, taux de transformation, panier moyen, durée du cycle de vente, chiffre d'affaires signé.
- Produire un reporting hebdomadaire et mensuel à la Direction, assorti d'analyses et de plans d'action correctifs.

4. Relation client et coordination interne

- Assurer le suivi des clients signés et détecter les opportunités de ventes additionnelles et de renouvellement.
- Faire le lien entre le client et les équipes de production tout au long du projet, et intervenir en cas de tension commerciale.
- Contribuer à la construction et à l'amélioration continue de l'offre à partir des retours du marché.
- Participer à la production des supports commerciaux : plaquettes, présentations, références clients, argumentaires.

5. PROFIL RECHERCHÉ

Formation

- Diplôme de niveau Bac+3 minimum en Commerce, Marketing Digital, Informatique de Gestion, Télécommunications ou discipline équivalente.
- Une double compétence commerciale et technique constitue un avantage déterminant.

Expérience professionnelle

- Deux (2) à cinq (5) ans d'expérience en développement commercial dans le secteur IT, digital, télécoms ou services numériques.

- Expérience avérée de la vente de solutions ou de projets à des clients entreprises (B2B) et, idéalement, à des institutions.
- Une expérience de la réponse à appels d'offres est appréciée.

Compétences techniques

- Maîtrise de la vente consultative : diagnostic, co-construction de la solution, argumentation par la valeur plutôt que par le prix.
- Maîtrise opérationnelle d'un CRM (HubSpot, Zoho, Odoo, Salesforce ou équivalent) : administration du pipeline, reporting, séquences de relance.
- Compréhension solide des offres IT et digitales : développement logiciel et web, transformation digitale, infrastructure, données, cybersécurité.
- Capacité à chiffrer une offre de services et à en défendre la rentabilité.
- Maîtrise des outils bureautiques et collaboratifs ; qualité rédactionnelle en contexte professionnel.

Compétences linguistiques

- Français courant à l'oral comme à l'écrit — exigence impérative.
- Anglais professionnel apprécié, notamment pour les échanges techniques et les partenaires internationaux.

Qualités personnelles

- Autonomie et capacité à structurer son activité sans supervision rapprochée.
- Orientation résultats et rigueur dans le suivi des engagements.
- Aisance relationnelle et crédibilité face à des interlocuteurs de niveau direction.
- Curiosité technologique et goût de l'apprentissage continu.
- Ténacité et endurance commerciale sur des cycles de vente longs.

6. CONDITIONS D'EXERCICE

- Rémunération : partie fixe selon le profil et l'expérience, complétée d'une part variable indexée sur les objectifs commerciaux. Les prétentions salariales sont à préciser dans la lettre de motivation.
- Lieu d'exercice : Conakry, République de Guinée, au siège du cabinet, avec déplacements réguliers chez les clients et prospects.
- Disponibilité : immédiate ou à court terme.
- Moyens mis à disposition : poste de travail, accès CRM, supports commerciaux, appui des équipes techniques et marketing.

7. MODALITÉS DE CANDIDATURE

Les candidatures sont reçues exclusivement par courrier électronique, à l'adresse suivante :

- Adresse de dépôt : recrutement@makebeagroup.com
- Objet du message : Candidature — MKB-REC-2026-03
- Date limite de dépôt : 05 septembre 2026 à 23h59 (heure de Conakry)

Pièces à joindre au format PDF, en un seul envoi :

- Un curriculum vitae détaillé et actualisé (2 pages maximum)
- Une lettre de motivation adressée à la Direction des Ressources Humaines
- Les copies des diplômes et attestations de travail justifiant l'expérience déclarée

- Les coordonnées de deux (2) références professionnelles joignables

Seules les candidatures complètes et reçues dans les délais sont examinées. Seuls les candidats présélectionnés sont contactés.

8. PROCESSUS DE SÉLECTION

Le processus de sélection se déroule en quatre étapes :

1. Présélection sur dossier — vérification de la conformité administrative et notation des candidatures selon la grille d'évaluation ci-dessous.
2. Entretien téléphonique de qualification (15 à 20 minutes) — validation de la motivation, de la disponibilité et des prétentions salariales.
3. Test pratique et entretien technique — mise en situation professionnelle représentative du poste.
4. Entretien final avec la Direction — négociation des conditions et vérification des références.

9. GRILLE D'ÉVALUATION DES CANDIDATURES

Chaque candidature présélectionnée est notée sur 100 points selon la pondération suivante. Un score minimum de 60 points est requis pour accéder à l'entretien final.

Critère d'évaluation	Pondération
Formation (Bac+3 Commerce / Marketing Digital / Informatique / Télécoms)	15 %
Expérience en développement commercial IT ou digital (2 à 5 ans)	25 %
Maîtrise de la vente consultative (mise en situation lors de l'entretien)	20 %
Maîtrise du CRM et rigueur de pilotage commercial	15 %
Compréhension des offres IT et capacité de vulgarisation	15 %
Niveau de français et d'anglais professionnel	10 %
Total	100 %

Makebea Group SAS applique une politique de recrutement fondée sur la seule compétence. Les candidatures féminines et celles des personnes en situation de handicap sont vivement encouragées. Aucun frais n'est demandé aux candidats à quelque étape que ce soit du processus.

Contact : +224 621 44 98 02 · recrutement@makebeagroup.com · makebeagroup.com