AVIS DE VACANCE DE POSTE

Présentation de l'entreprise, sa vision et ses valeurs

MTN Congo, société d'offre de produits et de services digitaux dont l'ambition est en adéquation avec la vision de MTN Group d'être leader dans la fourniture de solutions numériques pour le progrès de l'Afrique, est née du rachat le 9 décembre 2005 de LIBERTIS Telecom qui avait déjà 6 années d'existence au Congo. D'un Capital social de 11 Milliards de FCFA, MTN Congo est une organisation guidée par des principes et des valeurs.

Chez MTN Congo, nous croyons que la compréhension des besoins et les aspirations de nos employés est la clé pour créer des expériences qui vous enchantent au travail, tous les jours. Nous nous engageons à favoriser un environnement où chaque membre de notre famille Y'ello est entendu, compris et encouragé à vivre une vie inspirée.

Ces 5 valeurs, encore appelées, ***Live Y'ello***, sont au cœur de la Culture de MTN Congo et constituent la force qui unit et inspire chacun d'entre nous à avoir un impact qui compte dans le monde. Elles nous permettent de garder les pieds sur terre et d'avancer dans la bonne direction.

Plus important encore, elles nous permettent de rester honnêtes. Ce n'est pas quelque chose que nous prétendons être. Cela fait partie de notre ADN.

En tant qu'organisation, nous considérons que notre mission est de créer un lieu de travail passionnant et gratifiant, où nos collaborateurs peuvent être eux-mêmes, s'épanouir dans la positivité et libérer leur plein potentiel. Un lieu de travail qui stimule la créativité et l'innovation, améliore la productivité et, en fin de compte, produit des résultats significatifs. Un lieu de travail fondé sur les relations et la réalisation d'un objectif qui nous dépasse. C'est ce que nous voulons que vous viviez avec nous !

Nos engagements vont au-delà d'une promesse organisationnelle. Il est dans l'éthique de nos leaders et de nos managers de s'associer de manière significative avec nos employés, nos clients et nos parties prenantes dans le but d'atteindre nos objectifs communs. Nous sommes ravis que vous nous considériez comme votre partenaire professionnel qui vous permettra de laisser votre empreinte dans le monde. Nous attendons avec impatience votre candidature pour le poste ci-dessous.

Par ailleurs, *le Groupe MTN, entreprise garantissant l'égalité des chances,* ***encourage vivement les candidatures féminines.***

MENTION OBLIGATOIRE : VOTRE AVIS SUR LES VALEURS DE MTN

Veuillez s'il vous plait intégrer dans votre *Lettre motivation* votre avis sur la question ci-après : ***laquelle de nos cinq valeurs Live Y'ello résonne le plus en vous et pourquoi ?*** (Limité à 250 mots)

- **Diriger** avec **Empathie**
- **Can-do** avec **Intégrité**
- **Collaborer** avec **Agilité**
- **Servir** avec **Respect**
- **Agir** avec **Inclusion**

DESCRIPTION DU PROFIL RECHERCHE

Intitulé du poste : **Manager Channel Développement SME/SMI**

Lieu de travail : Brazzaville

Catégorie : Cadre (3M)

Direction : EBU

Durée du contrat : CDI

Description des tâches : Le **Manager Channel Développement SME/SMI** aura pour missions de développer, orienter, supporter et exécuter la stratégie commerciale EBU à travers les Partenaires, afin de garantir la performance des canaux B2B et la croissance du portefeuille entreprise, dans le but de garantir une satisfaction client optimale et de renforcer la position de MTN Congo sur le marché Business.

PRINCIPALES MISSIONS

Planification Opérationnelle

- Contribuer à la définition de la stratégie des Partenaires EBU
- Manager efficacement l'équipe EBU vente indirect, ainsi celles des partenaires
- Négocier les accords et contrats de collaboration et mettre en place un modèle d'engagement clair et performant.
- Élaborer et fournir les supports commerciaux nécessaires au canal de vente directe et au réseau de partenaires.
- Coordonner l'exécution des campagnes et actions de communication marketing EBU en collaboration avec les équipes opérationnelles.
- Assurer, avec toutes les parties prenantes, une exécution des communications conforme aux plans, aux budgets et aux délais prédéfinis.
- Planifier et suivre les budgets, ainsi que les objectifs assignés aux partenaires du canal EBU.
- Valider la qualification des leads et assurer leur répartition efficace entre les partenaires.
- Mettre en place et superviser les activités commerciales permettant d'atteindre les objectifs définis

- Réaliser des revues périodiques de la performance et du pipeline des partenaires par rapport aux cibles fixées.
- Gérer et résoudre tous les aspects liés aux accords partenaires, y compris le respect des SLA.
- Assurer la gestion et la résolution des éventuels conflits avec les autres canaux et segments.
- Fournir des feedbacks réguliers aux autres départements pour optimiser l'activité commerciale des partenaires.
- Identifier et faciliter les besoins en formation des partenaires, en mettant à disposition les supports nécessaires pour renforcer leurs connaissances
- Produits & Services et leurs compétences commerciales.
- Mettre à disposition des équipes Marché et Produit toutes les informations pertinentes liées aux produits.
- Déployer et gérer les programmes d'incentives destinés à stimuler la croissance des ventes et renforcer l'engagement des partenaires.
- Identifier les besoins en formation, planifier et superviser leur mise en œuvre.
- Assurer le déploiement, le suivi et l'évaluation des campagnes commerciales et marketing.
- Animer et coordonner les activités terrain (PONAYO, roadshows, événements, formations périodiques), en assurant la visibilité et la présence de la marque.

Gestion du Budget

- Prévoir, élaborer, planifier et réviser le budget de communication marketing du canal indirect EBU.
- Gérer et optimiser le budget marketing EBU, en garantissant l'alignement de toutes les dépenses avec les prévisions approuvées.
- Suivre, analyser et mesurer régulièrement l'efficacité des campagnes EBU par rapport aux budgets engagés.
- Identifier les zones de pertes financières et mettre en place des actions correctives pour réduire les coûts.
- Détecter des opportunités de génération de revenus additionnels.
- Élaborer des rapports réguliers sur la performance des canaux et des partenaires.

Satisfaction Client

- Aligner en permanence la prestation de service aux dynamiques des différents segments de marché.
- Comprendre les besoins des clients et adapter les communications, supports et interactions en conséquence.
- Garantir que les exigences des clients soient satisfaites grâce à une communication efficace et une couverture optimale des canaux.

- Initier et conduire des actions d'amélioration continue sur tous les aspects du service destiné aux clients EBU.
- Identifier les tendances, récurrences et signaux faibles liés aux demandes clients et diffuser ces informations pour optimiser la qualité de service.

Gestion de Projet

- Développer, piloter et favoriser l'adoption des services convergents (TIC) dans le segment PME/PMI.
- Développer et superviser l'exécution des projets liés aux canaux et à la communication EBU.
- Digitaliser le canal indirect afin de réduire les interactions humaines non essentielles et d'accroître l'automatisation des processus.
- Assurer la gestion contractuelle des partenaires et canaux, dans le respect des politiques de Procurement.
- Coordonner les reportings liés aux projets et activités des canaux.
- Identifier, évaluer et gérer les risques associés aux projets et aux opérations.
- Assurer une veille concurrentielle active et mettre en œuvre des plans de mitigation pour protéger la part de marché et la performance EBU.

CONDITIONS REQUISES

Education & langues :

- Bac + 3 ou équivalent en Action Commerciale, Marketing, Relations Publiques, Communication

Expérience :

- Au moins 2 ans dans le domaine
- Avoir travaillé au sein d'une entreprise multinationale dans le secteur des Télécoms ou du Digital serait un atout

Connaissance :

- Marketing
- Techniques de ventes
- Relations publiques
- Techniques de communication
- Statistiques
- Anglais
- Outil informatique (Word, Excel, PowerPoint, etc.)
- Outils informatiques Internes : Logiciel de facturation, ERP, Minsat, DWS etc…

Complexité du rôle :

- Responsable de la pratique de l'innovation
- Gère l'ensemble du travail pratique, assure une amélioration et une innovation continuelles pour une valeur ultérieure.

Compétences Transversales :

- Environnement Windows (Word, Excel, PowerPoint, etc.)
- Communication écrite et parlée

Qualités Comportementales :

- Leadership
- Innovation
- Relationship
- Intégrité
- Capacité de faire

Date limite et lieu de dépôt des candidatures :

Les candidatures (***lettre de motivation***, **CV, récépissé de l'ACPE avec attestation de diplôme et références**) sont à adresser, **au plus tard le 14 mai 2026,** à l'adresse suivante : Recrutement.MTNCONGO@mtn.com (avec en objet les références suivantes : **MTN/REMP/EBU/AVR-006-26**).