



Fiche de poste : Manager Commercial Opérationnel (H/F/X)

Lieu : Cotonou (Bénin)

Type de contrat : Consultant → CDD → CDI

Prise de poste : À convenir dès que possible

Rattachement hiérarchique : Direction Général

Contexte

Dans le cadre du renforcement de son pôle Commercial, **CyberSpector**, entreprise spécialisée en cybersécurité, cyber-intelligence et gouvernance numérique, recrute un(e) **Manager Commercial Opérationnel**. A ce poste stratégique, il/elle accélère la croissance, sécurise l'exécution des ventes et garantit un parcours client fluide et engageant autour de nos services et solutions, dans le strict respect des exigences de cybersécurité.

Missions principales

- **Piloter la performance commerciale** : acquisition, développement de comptes et exécution du pipeline (services & solutions cyber).
- **Structurer et déployer le go-to-market** : offres, pricing/packaging, playbooks, campagnes.
- **Sécuriser les deals clés** et ancrer une discipline commerciale data-driven (CRM, KPIs, forecast).

Responsabilités clés

1. Stratégie & plan d'exécution

- Définir les territoires/segments (ICP, verticales, personae) et les playbooks.

- Construire, avec le marketing, des campagnes inbound/outbound (contenus, événements, partenaires).
- Développer l'écosystème partenaires (technologiques, intégrateurs, distributeurs).
- Mettre en place et faire respecter la discipline CRM (qualité des données, étapes du funnel, hygiène pipeline).
- Tenir les KPIs (pipeline coverage, taux de conversion, cycle de vente, MRR/ARR) et activer des plans de rattrapage.

2. Prospection & génération d'opportunités

- Construire et exécuter un plan de prospection multicanal (emailing, social selling, appels, événements).
- Qualifier les leads inbound/outbound (ICP, enjeux, budget, délai, décideurs).

3. Conduite du cycle de vente complet

- Mener les RDV de découverte, démonstrations et POC/pilotes en lien avec les équipes techniques.
- Rédiger les offres et négocier les conditions commerciales et contractuelles jusqu'au closing.

4. Appels d'offres (marchés publics & privés)

- Assurer la veille, piloter le go/no-go, coordonner les dossiers techniques/financiers/juridiques et préparer les soutenances.

5. Gestion et expansion des comptes

- Coordonner l'onboarding avec Customer Success, détecter upsell/cross-sell, sécuriser les renouvellements.

6. Collaboration interne & feedback marché

- Partager les insights marché (prix, packaging, messages, objections).
- Co-concevoir les campagnes et contenus avec Marketing & Produit.

Profil recherché

Compétences techniques

- Expérience : 2 à 5 ans en ventes B2B sur cycle complet, idéalement dans le SaaS/IT/cybersécurité ; pratique des appels d'offres appréciée.
- Maîtrise de la prospection structurée, de la découverte orientée valeur, de démos impactantes et de la négociation multi-interlocuteurs (métiers, Achats, DSI, RSSI).
- Solide rigueur data/CRM : construction de pipeline, pilotage du forecast et suivi des ventes.
- Langues : Français courant ; Anglais professionnel (oral/écrit).
- Mobilité : déplacements ponctuels possibles.

Savoir-être

- Orientation résultats et sens de l'impact.
- Clarté écrite et orale, écoute active et analyse des besoins.
- Esprit d'équipe, leadership d'exécution (« faire » et faire faire).
- Curiosité marché, rigueur, créativité et forte éthique.

Formation

- Bac+3 à Bac+5 en **gestion commerciale**, business development/marketing ou équivalent.

Pourquoi nous rejoindre ?

Rejoindre CyberSpector, c'est contribuer à des projets à fort impact social et stratégique, à la croisée de la cybersécurité et de l'innovation, au sein d'une équipe engagée pour la résilience numérique des organisations et des entreprises.

Candidature

Poste ouvert aux candidatures **H/F/X**. Nous encourageons les candidatures de personnes en situation de handicap.

- **Envoyer CV + courte lettre** expliquant comment vous apporterez du succès à CyberSpector : recrutement@cyberspector.com
- **Objet : Candidature – Manager Commercial Opérationnel (H/F/X)**
- **Date limite des candidatures : le mercredi 10 septembre 2025 à 17H00**