



<https://africahubservices.com/fr/emploi/responsable-marketing-produit/>

Responsable marketing produit

Description

AFRICA HUB SERVICES a pour ambition d'accompagner les états africains pour un meilleur déploiement technologique afin de lutter contre le terrorisme, la contrebande, le pillage et la destruction des ressources naturelles.

Nous avons réuni une équipe diversifiée d'experts en intelligence artificielle, vision par ordinateur, fusion de capteurs, optique et analyse de données qui créent des solutions logicielles et matérielles pour faire évoluer radicalement les capacités des États de la région de l'Afrique de l'Ouest. Si vous êtes passionné par la résolution de problèmes qui ont un impact réel, rejoignez AHS et construisez l'avenir de la défense.

À PROPOS DE L'EMPLOI

AHS est à la recherche d'un responsable du marketing produit pour rejoindre notre équipe en pleine croissance. En tant que responsable du marketing produit, vous serez responsable de la stratégie de commercialisation de la suite de solutions logicielles et matérielles de Africa Hub Services. Vous retrousserez vos manches dès le premier jour et vous vous lancerez directement pour comprendre les besoins de nos clients, et traduirez la complexité de nos produits en positionnement et message client très réels et percutants. Il s'agit d'un rôle transversal essentiel et vous travaillerez en étroite collaboration avec l'ingénierie, les produits, le développement commercial et les communications pour assurer l'harmonisation de toutes les initiatives et canaux de commercialisation.

La bonne personne pour ce rôle est un leader, à la fois stratégique et axé sur l'exécution. Vous pouvez puiser dans votre profonde expérience, tout en ayant la créativité et la passion d'essayer quelque chose de nouveau. Vous incarnez un jugement et une responsabilité élevés. Vous êtes aussi enthousiaste à l'idée de proposer un positionnement de haut niveau et de participer à des campagnes de marché que de vous assurer que chaque détail d'une présentation client est parfait. Si vous êtes un collaborateur naturel, soucieux du détail, stratégique et passionné par la mission d'AHS, alors ce rôle est peut-être pour vous.

Responsabilités

- Soyez un expert en l'industrie, en clientèle, des produits, de la technologie et de la concurrence de AHS.
- Développer et maintenir un marketing produit stratégique et lancer des campagnes de commercialisation pour la suite de solutions logicielles et matérielles de AHS et les technologies émergentes.
- Définissez le positionnement des produits de AHS, de la messagerie de haut niveau à la différenciation des produits au niveau des fonctionnalités. Assurez-vous que la messagerie produit est cohérente sur tous les canaux marketing.
- Posséder une stratégie de contenu et développer une boîte à outils de vente robuste qui met en évidence la valeur et la différenciation des produits et de la technologie de AHS, y compris les présentations de présentation, les feuilles de qualité, les ressources vidéo, etc.

Type de poste

Temps plein

Lieu du poste

Cotonou, Bénin

Date de publication

mars 4, 2021

- Diriger des formations pour l'équipe de développement commercial sur le matériel de la boîte à outils de vente.
- Établir des relations solides et assurer l'alignement avec les équipes interfonctionnelles, y compris l'ingénierie, les produits, le développement des affaires, les communications et les relations gouvernementales
- Créez un cadre pour mesurer l'efficacité du retour sur investissement pour les initiatives de commercialisation, suivez les résultats et optimisez en permanence

Qualifications

- Plus de six ans d'expérience et succès démontré dans le marketing produit – expérience spécifique dans les startups technologiques et les environnements B2B.
- Capacité avérée à travailler de manière autonome, dans un environnement au rythme rapide.
- Capable de passer de manière transparente de la stratégie à l'exécution tactique.
- Capacité avérée à transmettre des concepts complexes en termes simples.
- Expérience de mise sur le marché de nouveaux produits, tant matériels que logiciels.
- Esprit de démarrage ou entrepreneurial (volonté de se lancer et de se salir les mains).
- Bon jugement.
- Intérêt à travailler dans le domaine de la sécurité nationale ou de l'espace de défense.