AVIS DE RECRUTEMENT

HARNIX SAS • Directeur des Opérations (H/F)

REJOINDRE HARNIX SAS

HARNIX SAS développe des solutions numériques pour accompagner la transformation digitale en Afrique. À travers Nixia (IA et relation client), Resthora (gestion de restaurants) et Ticketché (billetterie et services de proximité), l'entreprise souhaite renforcer le pilotage de ses activités marketing et de leur développement commercial.

Dans cette perspective, nous recrutons un(e) Directeur des Opérations chargé(e) de coordonner le développement opérationnel et commercial de nos trois produits, d'accompagner la structuration des stratégies marketing et d'en assurer la mise en œuvre, en collaboration avec le pôle marketing et commercial déjà en place.

LE POSTE

Intitulé : Directeur des Opérations (H/F).

Entreprise : HARNIX SAS. Lieu de travail : siège de HARNIX SAS, à Bidossessi, Abomey-Calavi (Bénin).

Rattachement direct à la Direction générale. Collaboration fonctionnelle avec le pôle marketing et commercial existant, les équipes techniques, les responsables produit et les ressources créatives, selon les délégations définies par la Direction.

Type de contrat : contrat à durée déterminée (CDD).

VOS MISSIONS

- Coordonner les opérations de développement de Nixia, Resthora et Ticketché et superviser, avec le pôle marketing et commercial existant, l'élaboration et le déploiement de stratégies adaptées à chaque produit ;
- Faire préciser les segments cibles, le positionnement, les messages, les parcours clients et les canaux d'acquisition de chaque produit, avec les équipes concernées ;
- Consolider les plans d'action marketing et commerciaux, budgets prévisionnels, responsabilités, calendriers et indicateurs de performance, puis soumettre les arbitrages à la Direction générale ;
- Coordonner, sans dupliquer les fonctions du pôle existant, les opérations marketing digitales et la production créative : contenus, SEO/SEA, réseaux sociaux, CRM, emailing et partenariats, dans le respect des responsabilités validées ;
- Améliorer avec le pôle commercial la qualification des prospects, les démonstrations, la conversion, l'intégration des nouveaux clients et leur fidélisation ;
- Pour Nixia : soutenir l'acquisition et la conversion B2B sur des cas d'usage réels d'IA conversationnelle et de CRM ;
- Pour Resthora : renforcer la prospection des restaurateurs, la démonstration de la solution et l'accompagnement à l'adoption ;
- Pour Ticketché : participer au développement du réseau de partenaires, à l'acquisition de nouveaux utilisateurs et aux usages récurrents de la plateforme ;

- Superviser le suivi et l'amélioration continue des solutions, en collaboration directe avec le CTO, recueillir et prioriser les retours des utilisateurs et des clients, veiller à la cohérence entre les besoins du marché et les développements, dans le respect des responsabilités techniques du CTO;
- Organiser la coordination entre les pôles et référents produit, suivre les engagements opérationnels, produire un reporting régulier et proposer des ajustements fondés sur les résultats, sous l'autorité de la Direction générale.

LE PROFIL RECHERCHÉ

Vous justifiez d'une expérience solide dans le pilotage d'opérations et de projets numériques, l'acquisition de clients et la coordination d'équipes. Vous êtes capable de transformer des orientations stratégiques en actions concrètes et mesurables. Une expérience d'au moins cinq ans dans des fonctions comparables est souhaitée.

Vous maîtrisez les modèles B2B et B2C, le suivi des budgets, les outils CRM, les indicateurs de performance et la coordination de collaborateurs marketing, commerciaux et techniques. Vous savez prioriser, faire collaborer les équipes et rendre compte à une Direction générale.

Une expérience en environnement SaaS, start-up technologique, développement B2B ou plateforme multiservices constitue un atout. Les réalisations concrètes, les résultats obtenus et les aptitudes de management seront déterminants.

CE QUE NOUS ATTENDONS DANS LES PREMIERS MOIS

Un diagnostic opérationnel des trois produits, une répartition claire des rôles avec le pôle marketing et commercial existant, un référentiel marketing partagé, des plans d'action par produit et un tableau de bord consolidé. Les objectifs chiffrés seront arrêtés avec la Direction à partir des données et moyens disponibles.

CANDIDATURE

Dossier de candidature : CV à jour et présentation synthétique de deux réalisations professionnelles vérifiables, précisant votre rôle, les actions menées et les résultats obtenus.

Date limite de candidature : vendredi 20 novembre 2026 à 18 h,

Candidatures à déposer exclusivement sur le site de HARNIX SAS (https ://harnix.bj/recrutement).