



INTITULÉ DU POSTE : Assistant(e) Marketing & Communication

DIRECTION DE RATTACHEMENT : Direction Générale / Direction Marketing & Communication

LIEU : Ouagadougou

TYPE DE CONTRAT : CDD

PRISE DE FONCTION : Dès que possible

MISSION PRINCIPALE

Renforcer la visibilité de NetForce, soutenir la croissance commerciale par la génération de leads, et représenter la marque à travers des actions marketing et communication cohérentes, modernes et alignées sur les offres technologiques du Groupe.

RESPONSABILITÉS ET ACTIVITÉS PRINCIPALES :

1. MARKETING DIGITAL & GÉNÉRATION DE LEADS

- Concevoir et exécuter des campagnes de marketing digital orientées conversion.
- Créer des contenus adaptés à nos cibles : posts, carrousels, vidéos courtes, brochures, landing pages.
- Mettre en place des mécanismes de lead generation : formulaires, call-to-action, mini campagnes, nurturing.
- Suivre, analyser et améliorer les performances : impressions, clics, conversions, leads qualifiés, ROI.

2. COMMUNICATION & IMAGE DE MARQUE

- Participer à la construction et à la diffusion des messages institutionnels et commerciaux.
- Rédiger ou co-rédiger des contenus : articles, newsletters, scripts vidéo, présentations, communiqués.
- Gérer et animer les réseaux sociaux pour accroître visibilité, crédibilité et engagement.
- Maintenir la cohérence graphique et narrative de la marque sur tous les supports.

3. CONNAISSANCE DU MÉTIER & MONTÉE EN COMPÉTENCES

Comprendre les offres stratégiques de NetForce :

- **NetForce Connect** (connectivité fibre, radio, VSAT, transport IP)
- **Cybershield** (cybersécurité, SOC, pare-feu, EDR, ZTNA...)
- **CloudCore** (cloud, serveurs, HCI, virtualisation)
- **IT Care** (infogérance, support, ITSM)
- **Academy** (formation, certification)

- Participer à la vulgarisation de ces offres auprès des prospects via des contenus pertinents.
- Être capable d'apprendre rapidement les aspects techniques essentiels (pas besoin d'être ingénieur).
- Travailler étroitement avec les équipes commerciales et techniques pour mieux traduire la valeur des solutions.

4. VEILLE & OPTIMISATION

- Réaliser de la veille concurrentielle.
- Observer les tendances marketing, design, communication et tech.
- Proposer des axes d'amélioration, nouveaux formats et nouveaux canaux.

5. SUPPORT COMMERCIAL & ÉVÉNEMENTS

- Préparer des supports commerciaux : argumentaires, fiches services, présentations client.
- Appuyer l'organisation des événements : webinaires, formations, salons, conférences.
- Soutenir les équipes commerciales dans l'exploitation des leads générés.

PROFIL RECHERCHÉ

COMPÉTENCES TECHNIQUES :

- Marketing digital, communication, réseaux sociaux.
- Bonne compréhension du fonctionnement d'une entreprise technologique OU forte capacité d'apprentissage rapide.
- Familiarité (ou envie d'apprendre) avec les univers télécom, cloud, cybersécurité et IT managé.
- Outils : Canva, Trello/Notion, CRM, emailing (Brevo), Office/Google Workspace.

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES :

- Esprit créatif mais aussi orienté résultats.
- Rigueur, autonomie, organisation.
- Aisance relationnelle et écoute active.
- Capacité à vulgariser des sujets techniques.

FORMATION & EXPÉRIENCE :

- Une immersion dans un environnement tech innovant (connectivité, cloud, cyber...).
- Une montée en compétences rapide sur les sujets techniques.
- Un rôle clé dans la croissance et la visibilité d'un acteur majeur du numérique au Burkina.
- Une équipe jeune, ambitieuse, dynamique.