

Plan d'Immersion Professionnelle de Ousman TAIROU au Bureau du Bénin

Objectif général

Permettre à **Ousman TAIROU** de découvrir le fonctionnement complet du bureau du Bénin, comprendre les interactions avec les équipes (administrative, DSI et développement), et acquérir une vision pratique des produits et processus pour mieux soutenir les activités commerciales et opérationnelles.

Durée

5 jours – du lundi au vendredi

Organisation générale

- Les aspects logistiques (transport, hébergement) sont pris en charge par l'administration.
- Le focus est sur **l'observation, l'échange et la participation aux activités**, avec une implication progressive dans les tâches assignées, mais à un niveau limité.
- Chaque équipe présentera ses activités, son rôle et la manière dont elle interagit avec le département commercial.

Planning détaillé

Jour	Département / Activité	Objectifs
Lundi (Jour 1)	Accueil & Introduction générale	Présentation globale du bureau Bénin, organisation interne, attentes de l'immersion
	Équipe Administrative	Comprendre : • Gestion contractuelle • Facturation & recouvrement • Processus internes • Interactions avec le commercial
Mardi (Jour 2)	Atelier Commercial avec Monsieur Patrick (10h – 15h)	Participation active à la session stratégique commerciale
	Debrief & application pratique	Traduire les enseignements en actions concrètes
Mercredi (Jour 3)	DSI (Systèmes & Infrastructure)	Comprendre : • Rôle de la DSI • Support technique interne • Gestion des incidents • Outils internes
	Exploration outils internes	Manipulation des outils et systèmes
Jeudi (Jour 4)	Équipe Développement	Comprendre : • Méthodologie de conception produit • Cycle de développement • Standards qualité • Gestion des mises à jour
	Exploration produits (ERP, BY+, autres)	Comprendre architecture, logique fonctionnelle et différenciation marché
Vendredi (Jour 5)	Développement – Support & Maintien client	Comprendre : • Processus de support • Gestion tickets • Maintenance évolutive • Collaboration avec le commercial
	Synthèse & Restitution	Présentation synthétique des acquis

Résultats attendus

- Connaissance des missions et interactions avec les équipes administratives, DSI et développement.
- Meilleure compréhension des produits et processus internes.
- Capacité à appliquer les apprentissages pour améliorer l'efficacité commerciale et le suivi client.
- Identification des points de collaboration et synergies entre les bureaux Togo et Bénin.