

Offre d'emploi

Community Manager B2B (H/F)

Qui sommes-nous ?

Nexora Outsourcing est un cabinet d'externalisation basé en Côte d'Ivoire, ouvert à l'international. Nous ne sommes pas un simple prestataire : nous agissons comme un partenaire stratégique, véritable bras droit des dirigeants. Nos expertises couvrent le Marketing, la Communication, le Développement Commercial, les Centres d'appels & la Relation Client, ainsi que le Management des Organisations.

Pour renforcer notre présence digitale et soutenir notre développement, nous recrutons un Community Manager B2B confirmé, doté d'une solide culture de la communication corporate et capable de transformer la visibilité en impact commercial.

Missions principales

- Définir et piloter la stratégie de communication digitale B2B de Nexora Outsourcing.
- Gérer et animer nos réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Instagram, X, etc.) avec une ligne éditoriale premium, professionnelle et cohérente avec nos cibles.
- Produire et coordonner du contenu engageant (posts, vidéos, infographies, newsletters) à destination de dirigeants de PME, ONG et filiales internationales.
- Renforcer l'image de marque de Nexora et la visibilité de ses dirigeants.
- Superviser la e-réputation et la communication digitale de personnalités publiques associées.
- Lancer et optimiser des campagnes d'acquisition (Social Ads, Google Ads, retargeting).
- Mettre en œuvre des actions de prospection digitale (social selling, emailing ciblé, nurturing sur LinkedIn).
- Suivre et analyser les KPI (visibilité, engagement, leads, ROI) afin d'optimiser en continu nos actions.
- Assurer une veille stratégique et concurrentielle pour anticiper les tendances digitales.

Profil recherché

- Bac +3 minimum en communication, marketing digital, médias ou équivalent.
- Expérience confirmée (2 à 3 ans min.) dans la gestion de réseaux sociaux pour une entreprise de services B2B, un cabinet ou une personnalité publique.
- Maîtrise des outils pros (Meta Business Suite, LinkedIn Campaign Manager, Google Analytics, CRM/emailing).
- Expérience concrète en social ads et génération de leads qualifiés.
- Excellentes compétences rédactionnelles, storytelling B2B et sens de la narration d'entreprise.
- Capacité à transformer un plan éditorial en résultats tangibles.
- Créativité, proactivité et forte culture ROI.
- Bonne connaissance des tendances digitales et des codes des réseaux professionnels.

 Candidature

Envoyez votre CV par WhatsApp au +225 07 09 88 50 91