AVIS DE RECRUTEMENT

Intrants et matériels agro-pastoraux – Burkina Faso

L'employeur est une société burkinabè forte de plus de vingt-cinq (25) ans d'expérience dans la distribution d'intrants et de matériels agro-pastoraux. Il propose aux producteurs, maraîchers et éleveurs une gamme complète de **semences (maraîchères et céréalières), engrais chimiques et organiques, produits phytosanitaires, matériels d'irrigation, de culture sous serre et hors-sol, et petits outillages**. Ses produits sont distribués à travers un réseau de points de vente et une boutique en ligne, et s'accompagnent de conseils techniques et de formations aux producteurs.

Dans le cadre du renforcement de son équipe et de l'expansion de ses activités, il recherche un(e) **Responsable commercial(e)** et un(e) **Responsable boutique en ligne** dynamique, orienté(e) résultats et proche du monde agricole.

1. UN(E) RESPONSABLE COMMERCIAL(E)

Intitulé du poste	Responsable commercial(e)
Lieux d'affectation	Loumbila (siège) et Ouagadougou (points de vente), avec déplacements fréquents dans les zones de production
Rattachement	Direction Générale, en lien étroit avec les directions commerciale et technique
Type de contrat	Contrat à durée déterminée (CDD)
Prise de fonction	**[Date / Dès que possible]**
Date limite	**Mercredi 26 novembre 2026 à 17h00**

1. MISSIONS DU POSTE

Sous l'autorité de la Direction Générale, le/la Responsable commercial(e) pilote le développement des ventes et l'appui technique à la clientèle. À ce titre, il/elle aura notamment pour missions de :

Développement commercial

- Élaborer et mettre en œuvre le plan d'action commercial annuel et atteindre les objectifs de vente fixés ;
- Prospecter et développer un portefeuille de clients : producteurs, maraîchers, éleveurs, coopératives et unions, revendeurs, ONG, projets et programmes agricoles ;
- Encadrer, motiver et suivre l'équipe commerciale et les vendeurs des points de vente ;
- Contribuer au développement des ventes en ligne et de nouveaux points de vente ;
- Négocier les conditions commerciales et assurer le suivi des commandes, des livraisons et des recouvrements ;
- Répondre aux appels d'offres et demandes de cotation en lien avec la Direction ;
- Assurer le suivi après-vente et recueillir les retours d'expérience des producteurs ;

Marketing, veille et reporting

- Animer la communication commerciale et la promotion des produits, notamment sur les canaux digitaux (boutique en ligne, WhatsApp, Facebook, etc.) ;
- Assurer la veille sur le marché, la concurrence, les prix et la réglementation des semences et intrants ;
- Participer à la planification des approvisionnements et à la gestion des stocks en fonction de la saisonnalité ;
- Produire des rapports d'activité périodiques (ventes, prospection, prévisions).

2. PROFIL RECHERCHÉ

Formation et expérience

- Diplôme de niveau minimum Licence (BAC+3) en agronomie, en communication d'entreprise, en marketing ou domaine équivalent ;
- Expérience professionnelle d'au moins deux (02) ans à un poste similaire (commercial, conseiller agricole, vente d'intrants) ;
- Expérience avérée en marketing et en vente de produits agricoles ;

Compétences techniques

- Bonne connaissance des cultures (en particulier maraîchères et céréalières), des semences et de l'utilisation des intrants agricoles ;
- Maîtrise des techniques de vente, de prospection et de négociation commerciale ;
- Maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel) et des outils digitaux / réseaux sociaux à des fins marketing ;
- Capacité à rédiger des rapports et à analyser des données de vente ;

Atouts supplémentaires

- Expérience au sein d'une société de distribution d'intrants ou de semences ;
- Connaissances en irrigation goutte-à-goutte, culture sous serre ou hors-sol ;
- Connaissance du réseau des acteurs agricoles du Burkina Faso (coopératives, projets, services techniques) ;
- Pratique d'une ou plusieurs langues nationales (mooré, dioula, fulfuldé, etc.) ;
- Permis de conduire (catégorie A et/ou B).

3. QUALITÉS PERSONNELLES

- Autonomie, rigueur et sens de l'organisation ;
- Sens du résultat et culture de la performance ;
- Excellent relationnel et réelle capacité d'écoute ;
- Aisance dans la communication avec le monde agricole ;
- Disponibilité et aptitude aux déplacements fréquents sur le terrain ;
- Intégrité et sens de la confidentialité.

4. COMPOSITION DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Les personnes intéressées sont invitées à fournir un dossier comprenant :

- Une lettre de motivation adressée au Directeur Général du cabinet AXIUM BURKINA ;
- Un curriculum vitae (CV) détaillé, mentionnant au moins trois (03) références professionnelles ;

- Une copie du diplôme le plus élevé ;
- Les copies des attestations ou certificats de travail justifiant l'expérience ;
- Une lettre de recommandation (souhaitée).

5. PROCESSUS DE SÉLECTION

1. Présélection sur dossier ;
2. Test écrit pour les candidat(e)s présélectionné(e)s ;
3. Entretien avec les candidat(e)s retenu(e)s à l'issue du test écrit.

2. UN(E) RESPONSABLE BOUTIQUE EN LIGNE

Intitulé du poste	Responsable boutique en ligne
Lieux d'affectation	Loumbila (siège) et Ouagadougou (points de vente)
Rattachement	Direction Générale, en lien étroit avec les directions commerciale et technique
Type de contrat	Contrat à durée déterminée (CDD)
Prise de fonction	**[Date / Dès que possible]**
Date limite	**Mercredi 26 novembre 2026 à 17h00**

1. MISSIONS DU POSTE

Sous l'autorité de la Direction Générale, le/la Responsable de boutique en ligne pilote le développement des ventes et l'appui technique à la clientèle. À ce titre, il/elle aura notamment pour missions de :

- Planification, gestion et suivie des activités commerciales de la boutique
- Organisation et gestion de la facturation en ligne et des stocks
- Gestion de la plateforme de l'entreprise (ajouter, modifier et suppression d'articles) ;
- Suivi des livraisons
- Gestion de la clientèle, service après-vente et conseil.
- Développer et animer la présence de l'entreprise sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, TikTok, etc.) pour accroître la visibilité de la boutique en ligne.
- Créer et publier régulièrement du contenu attractif : visuels, carrousels, stories, reels, posts, etc., en lien avec les produits et promotions.
- Mettre en place et suivre une stratégie de marketing digital (publicités ciblées, campagnes de lancement, jeux-concours, collaborations, etc.).
- Gérer les interactions avec la communauté (réponses aux commentaires, messages clients, gestion de la réputation en ligne).
- Collaborer avec l'équipe de vente pour proposer des idées de contenus optimisant la conversion et la fidélisation des clients.

2. PROFIL RECHERCHÉ

- **Formation :** BAC+3 en Communication/ Marketing, ou tout autre diplôme équivalent.
- **Expérience :** Au moins 2 ans d'expérience dans l'utilisation des outils digitaux, le marketing, en gestion des contenu web et réseaux sociaux et en communication digitale.
- Maîtrise des outils de création graphique (Canvas**,** capcut, Photoshop …) et de l'intelligence artificielle (IA).
- Bonne connaissance des fonctionnalités des principaux réseaux sociaux (Facebook, Instagram, TikTok, etc.) et des bonnes pratiques de contenu.
- Rigueur, créativité, sens du détail, capacité à travailler sous pression et à respecter les délais.
- Aisance rédactionnelle en français

3. QUALITÉS PERSONNELLES

- Autonomie, rigueur et sens de l'organisation ;
- Sens du résultat et culture de la performance ;
- Excellent relationnel et réelle capacité d'écoute ;
- Aisance dans la communication avec le monde agricole ;
- Intégrité et sens de la confidentialité.

4. COMPOSITION DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Les personnes intéressées sont invitées à fournir un dossier comprenant :

- Une lettre de motivation adressée au Directeur Général du cabinet AXIUM BURKINA ;
- Un curriculum vitae (CV) détaillé, mentionnant au moins trois (03) références professionnelles ;
- Une copie du diplôme le plus élevé ;
- Les copies des attestations ou certificats de travail justifiant l'expérience ;
- Une lettre de recommandation (souhaitée).

5. PROCESSUS DE SÉLECTION

4. Présélection sur dossier ;
5. Entretien avec les candidats(e)s retenu(e)s à l'issue du test écrit.

6. DÉPÔT DES CANDIDATURES

Les dossiers de candidature, en un seul fichier PDF, doivent être envoyés **au plus tard le Mercredi 25 novembre 2026 à 17h00** par courriel à l'adresse : **contact@axiumburkina.com**

Informations : Pour tout renseignement veuillez appeler le +226 71706516/62641824

Objet du courriel : *« Candidature – Responsable commercial(e) – NOM Prénom »*

NB :

- Seul(e)s les candidat(e)s présélectionné(e)s seront contacté(e)s.
- Tout dossier incomplet ou parvenu hors délai sera rejeté. Les dossiers ne seront pas retournés.
- Les candidatures féminines sont vivement encouragées.