**ABK CORPORATION**

**INTITULÉ DU POSTE : Responsable Commercial(e)**

**Contrat de travail : CDD - Expérience requise : minimum 5 ans dans le commerce**

**Rémunération : à négocier**

|  |  |
| --- | --- |
| Créé le 21/03/2023 |  |
| **Description du poste** |
|  Intitulé du poste |  Responsable Commercial(e)  |
| Fiche de fonction correspondante |  Gestion et coordination de la force de vente |
| Positionnement dans l'organisation |  Sous la responsabilité du Directeur de la société |
| Principales missions | * Développer et mettre en œuvre la stratégie commerciale et marketing
* Développer le portefeuille de ventes à l’interne et à l’international
* Développer et mettre en œuvre une stratégie digitale des ventes
* Assurer le suivi des prospects
* Créer et gérer un réseau de distribution commercial
* Gérer une équipe de commerciaux
* Soutenir la force de vente en tant qu'expert technique
* Toute autre mission, en lien avec les principales ci-dessus énoncées, décidée par le directeur en fonction de l’évolution du projet d’entreprise
 |
| Activités et tâches | * Rédiger un document d’opérationnalisation de la stratégie commerciale et marketing en accord avec les objectifs stratégiques de l’entreprise
* Préparer un plan d’action commercial annuel
* Participer à la définition des objectifs de chiffres d’affaires et veiller à leur atteinte
* Proposer des scénarii efficients d’écoulement des ventes
* Former et animer une équipe de vente
* Toute autre tâche/activité définie par l’employeur en rapport avec les missions du poste ou proposée par l’intéressé(e)
 |
| Moyens et prérogatives | * Moyens de déplacement de la société
* Budget communication
* Prérogatives en termes d’organisation des tâches et des méthodes de travail
* Equipe de collaborateurs motivés
 |
| Relations internes et externes |  En lien en interne avec les services :* Responsable Administratif et financier
* Corporate Project Manager
* Responsable des opérations de commercialisation du cacao
* Responsable des ressources humaines et de la RSE
* Assistante de direction
* - R&D
* - logistique

En externe :* Associations professionnelles (CICC, ONCC, coopératives agricoles)
* Structures publiques et leurs démembrements (Ministères agriculture, élevage, pêche et industries animales, environnement, communes, IRAD, SODECAO …)
* Chefferies traditionnelles et chefs des communautés rurales
* Entreprises de conseils en audit
* ...
 |
| Conditions et lieu de travail | * Poste basé à Douala avec déplacements réguliers sur le terrain
* Déplacements réguliers dans les exploitations, auprès des fournisseurs et autres parties prenantes
 |
| **Profil du poste** |
| Compétences requises | • Diplômé(e) d’études commerciales, marketing, action commerciale, commerce internationale ou vente, vous disposez de 5 ans minimum d’expérience professionnelle (dont au moins 2 ans sur le terrain)• Vous avez une expérience probante en distribution des produits agricoles ou dans le négoce des produits vivriersVous êtes capable de piloter des objectifs commerciaux et atteindre vos objectifs de chiffre d’affaires mensuel et avez acquis cette expérience sur le terrain, idéalement chez un agro-industriel, l’agroalimentaire, l’import-export, la culture du cacao, de la banane-plantain ou une entreprise de distribution des produits de grande consommation • Vous êtes enthousiaste, autonome et organisé(e). Vous êtes passionné(e) par le commerce ; vous avez un goût prononcé pour la stratégie et la concurrence commerciale. Ce poste offre une large autonomie pour relever des challenges majeurs comme celui du repositionnement de la filière agricole du Cameroun sur le marché international, la certification du cacao ou encore de l’adaptation au changement climatique. |

**Vous n’avez pas peur des défis, vous souhaitez vous engager dans la transformation structurelle de l’Afrique par l’agriculture ? Rejoignez-nous !**

**Postuler à :** ***contact@abkcocoafarm.com*** ***OU*** ***rh-legal@abkcocoafarm.com***

Annonce valable jusqu’au 20 mai 2023