



RÉPUBLIQUE TOGOLAISE

Agence de Transformation Agricole



Offre d'emploi

—

Un (1) chargé de comptes

L'Agence de Transformation Agricole est un établissement public à caractère administratif créé par le décret n°2022-113/PR du 17 novembre 2022. L'Agence a débuté ses activités le 1^{er} janvier 2023. Elle a pour mission d'assurer une transformation structurelle et durable du secteur agricole par l'identification de facteurs de blocages et la mise en œuvre de solutions afin de les lever de façon définitive.

Au cours de ses trois (3) premières années d'activité, l'Agence a appuyé dix mille (10 000) producteurs agricoles à travers le déploiement dans quatre-vingt (80) cantons de ses principaux programmes pilotes d'appui à l'accroissement de la productivité agricole et des revenus des coopératives de producteurs agricoles : Agriculture Contractuelle (AC), Aménagements Hydro-agricoles (AH), Entreprise Cantonale de Travaux Mécanisés (ECTM), Magasins de stockage (MS), Aménagements (AM).

A la suite de ses premiers succès, l'Agence connaît une forte croissance de ses activités, avec pour objectifs immédiats d'intensifier ses appuis et de les diffuser sur l'ensemble du territoire afin d'atteindre vingt mille (20 000) producteurs accompagnés en 2026 et cent mille (100 000) d'ici 2030.

Afin d'accompagner cette dynamique de croissance, l'Agence souhaite recruter **un (1) Chargé de comptes**.

Au sein de l'équipe commerciale du programme Agriculture Contractuelle, le Chargé de comptes aura pour missions d'acquérir de nouveaux clients pour les produits agricoles

des coopératives de producteurs appuyées par l'Agence, de gérer la relation client entre l'Agence/les coopératives et les clients, de s'assurer de la qualité des produits agricoles et services fournis par les coopératives à leurs clients.

La personne idéale a déjà une première expérience de développement de portefeuilles de clients et de fidélisation de la clientèle.

En rejoignant l'Agence, vous mettez vos compétences au service de la transformation du secteur agricole et agissez concrètement pour l'amélioration des conditions de vie des populations en milieu rural.

Le caractère décisif de la transformation du secteur agricole pour la transformation structurelle de l'économie, l'ampleur de la tâche, et l'esprit de service public qui guide les interventions de l'Agence, en font un **sacerdoce** et exigent de son personnel un dévouement exceptionnel.

MISSIONS

Vous êtes responsable de l'établissement et du maintien de relations commerciales solides avec les clients des coopératives agricoles appuyées par l'Agence, en comprenant leurs besoins et en anticipant leurs attentes pour garantir leur satisfaction et la croissance des activités commerciales des coopératives agricoles.

Vous acquérez de nouveaux clients, vous amenez à maturité les comptes existants, et vous sondez méthodiquement les comptes existants pour identifier des opportunités inexploitées.

Vous assurez une expérience positive tant pour les clients que pour les coopératives, coordonnant les efforts internes de l'Agence et des coopératives.

Vous faites partie de l'équipe commerciale, une équipe nouvellement créée au sein du programme Agriculture Contractuelle, composée d'un chargé de comptes et d'un gestionnaire avant-vente. Vous êtes placé sous la responsabilité du Responsable du programme Agriculture Contractuelle.

Vous serez amené à travailler de manière rapprochée avec (i) le *gestionnaire avant-vente*, chargé de proposer des réponses techniques pertinentes aux besoins des clients, (ii) l'équipe *Bonnes Pratiques Agricoles*, chargée de la bonne diffusion des itinéraires techniques au sein des coopératives agricoles, (iii) l'équipe *Post-récolte*, chargée d'appuyer les coopératives dans la gestion post-récolte de leurs produits, (iv) les équipes

- Préparer les éléments nécessaires aux négociations avec les clients potentiels
- Discuter des conditions de vente, des prix et des modalités pour parvenir à un accord mutuellement bénéfique
- Coconstruire le contrat avec le juriste, le gestionnaire avant-vente, les coopératives, les clients
- Négocier les termes du contrat

Gérer la relation client

- S'assurer de la qualité des produits agricoles et prestations fournis par les coopératives aux clients, identifier les aspects à améliorer
- Suivre le respect de leurs obligations par les coopératives et les clients
- Veiller au suivi et au maintien de la satisfaction des clients, collecter et analyser les retours clients
- Fournir une assistance aux clients et résoudre leurs problèmes, en allant au-delà de leurs attentes et en anticipant leurs besoins
- Maintenir une communication claire et transparente pour établir une relation de confiance. Assurer une cohérence dans les messages transmis à travers tous les canaux
- Optimiser, personnaliser et améliorer la relation des coopératives agricoles avec leurs clients
- S'assurer que chaque interaction client soit positive
- Exécuter toutes autres tâches telles qu'instruites par la Direction générale de l'Agence.

VOTRE PROFIL

De formation Bac+2 minimum, en commerce, vente, marketing, gestion, ou tout autre domaine pertinent, vous avez une première expérience significative de développement des portefeuilles de clients et de fidélisation d'une clientèle.

Vous êtes capable de piloter votre activité au travers d'un plan commercial en vue d'atteindre des objectifs de satisfaction client et de croissance du chiffre d'affaires.

Vous avez un intérêt pour le développement d'une véritable expertise dans la commercialisation de produits agricoles.

Eligibilité

- Être de nationalité togolaise

Compétences et qualifications

- Au moins Bac+2 en commerce, vente, marketing, gestion ou équivalent
- **Au moins quatre (4) années d'expérience dans le développement de portefeuilles de clients et la fidélisation d'une clientèle**
- Une expérience dans le développement de portefeuilles de clients agroindustriels est un avantage
- La connaissance des produits des coopératives agricoles appuyées par l'Agence (maïs, riz, soja, anacarde, sésame) est un avantage
- Maîtrise des techniques commerciales et de négociation
- Capacité à gérer de front plusieurs comptes tout en cherchant de nouveaux clients et de nouvelles opportunités
- Capacité à comprendre les besoins des clients et à négocier les ventes et les prix
- Savoir établir et entretenir des relations de confiance avec les clients
- Capacité à organiser son activité
- Goût pour le défi
- Communication verbale et non-verbale soignée
- Professionnalisme dans la tenue, l'apparence générale, le langage corporel, l'attitude, l'élocution

CONDITIONS D'EMPLOI

Clusters, déployées au plus près des coopératives afin de les accompagner dans leur montée en compétences, (v) les *juristes* chargés de l'élaboration des contrats de vente de produits agricoles.

A ce titre, vos missions seront :

Identifier et acquérir de nouveaux clients

Identifier les opportunités commerciales

- Suivre les tendances des marchés des produits agricoles, analyser les opportunités
- Identifier les marchés porteurs et opportunités commerciales pour les produits agricoles des coopératives accompagnées par l'Agence

Prospection de nouveaux clients et d'opportunités de croissance

- Identifier les clients potentiels et tenir une base de données de prospects
- Etablir un premier contact avec des clients potentiels et créer une relation de confiance
- Rédiger les propositions commerciales, les argumentaires de vente personnalisés et adaptés au prospect, des *pitchs* percutants
- Présenter les offres commerciales de produits agricoles aux prospects et clients, locaux et internationaux

Compréhension des besoins des prospects et clients

- Comprendre et recueillir les besoins des prospects et clients afin de leur proposer des solutions pertinentes
- Traiter les objections et répondre aux questions des prospects et clients

Négociation

- Contrat : Contrat à Durée Déterminée (CDD) d'une durée de deux (2) ans renouvelable en fonction des performances, avec une période d'essai d'un (1) mois
- Rémunération : Grille de rémunération de la fonction publique + Prime de performance
- Prise de fonction : Au plus tard le 1^{er} avril 2026
- Possibilité d'évolution professionnelle
- Environnement de travail dynamique et bienveillant

MODALITES DE CANDIDATURE

Les candidats doivent envoyer par email leur CV (deux pages maximum, signé, format pdf) et leur lettre de motivation (deux pages maximum, signée, format pdf) à l'adresse suivante ata.commercial250@gmail.com avec l'objet suivant : « Candidature Chargé de comptes – *Nom Prénom* ».

La date limite de réception des candidatures est le **dimanche 11 janvier 2026 à 23h59 GMT**.

PROCHAINES ETAPES

Si votre CV est retenu, vous serez amené à passer un entretien de recrutement.

