



RÉPUBLIQUE TOGOLAISE

Agence de Transformation Agricole



## Offre d'emploi

—

### Un (1) gestionnaire avant-vente

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<sup>er</sup> 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) gestionnaire avant-vente**.

Au sein de l'équipe commerciale du programme Agriculture Contractuelle, le gestionnaire avant-vente a pour missions de comprendre les besoins des acheteurs des

produits agricoles des coopératives accompagnées par l'Agence, et d'apporter une réponse technique pertinente.

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.

Le Gestionnaire avant-vente aura à travailler de manière rapprochée avec les Chargés de comptes qui gèrent la négociation avec les prospects, avec les équipes *Clusters* qui ont une bonne connaissance des capacités des coopératives, avec l'équipe Bonnes Pratiques Agricoles qui s'assure du respect des itinéraires techniques de production, et avec les gestionnaires post-récolte qui ont pour mission de maintenir la qualité des produits depuis le champ jusqu'aux entrepôts des clients.

## **Missions**

Le Gestionnaire avant-vente fait partie de l'équipe commerciale du programme Agriculture Contractuelle. En lien avec les Chargés de comptes, vous avez pour mission de **comprendre les besoins des acheteurs de produits agricoles et d'apporter votre expertise dans l'élaboration de solutions techniques pertinentes.**

A ce titre, vos missions seront :

- Aider les prospects et clients à exprimer leurs besoins en produits agricoles et les caractéristiques attendues, les recueillir et les analyser (nature, variété, tonnage, saisonnalité, certification, conditionnement, traitement, lieu de livraison, etc.)
- Analyser les aspects techniques des besoins en produits agricoles exprimés par les prospects
- Comprendre les besoins spécifiques des prospects selon leur situation (industriel, exportateur, client final, etc.), PME vs grande société, local vs international, etc.



- En coordination avec l'équipe Bonnes Pratiques Agricoles et l'équipe Post-récolte, élaborer des offres de fourniture de produits agricoles adaptées aux besoins des clients, faisables et rentables pour les coopératives de producteurs
- Conseiller et appuyer les Chargés de compte en leur présentant des offres techniques adaptées aux besoins des prospects
- Apporter une expertise technique aux Chargés de compte lors des rendez-vous, des présentations, et des négociations avec les prospects
- Piloter des preuves de concept pour démontrer aux prospects et clients la pertinence technique des solutions de fourniture de produits agricoles proposées
- Apporter son expertise technique dans le rédactionnel des propositions client
- Répondre aux questions techniques des prospects et clients
- Assurer une veille technologique permanente (caractéristiques des produits agricoles recherchées par les acheteurs, compréhension des processus industriels dans lesquels les produits agricoles s'intègrent, etc.)
- Exécuter toutes autres tâches telles qu'instruites par la Direction générale de l'Agence.

### **Votre profil**

De formation Bac+3 minimum en agronomie, agroéconomie, agribusiness, ou tout autre domaine pertinent, idéalement complétée par une formation commerciale ou vente.

Nous recherchons une personnalité dotée d'un bon relationnel, reconnue pour sa rigueur, son autonomie, son éthique sans faille, son goût du travail en équipe et son sens du service.

### *Eligibilité*

- Être de nationalité togolaise

### *Compétences et qualifications*

- Au moins Bac+3 minimum en agronomie, agroéconomie, agribusiness, ou autre formation technique pertinente, idéalement complétée par une formation commerciale ou vente.
- **Au moins deux (2) années d'expérience dans l'élaboration de propositions techniques pour des acheteurs de produits agricoles, idéalement des entreprises agro-industrielles ou des acheteurs internationaux de produits agricoles.**
- Parfaite maîtrise des produits agricoles proposés afin de s'adapter aux problématiques et objectifs des clients
- Être à l'aise dans les négociations, avoir un bon relationnel et une force de persuasion
- Capacité à analyser rapidement des problématiques complexes et à synthétiser les solutions
- Savoir s'adapter aux différents interlocuteurs, qu'ils soient techniques ou non
- Excellentes qualités d'expression écrite et orale pour vulgariser les propositions techniques et convaincre
- Disponibilité et sens de l'écoute
- Bonne aisance informatique
- Sens de la confidentialité
- Réactivité et adaptabilité

### Conditions d'emploi

- 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<sup>er</sup> avril 2026
- Possibilité d'évolution professionnelle
- Environnement de travail dynamique et bienveillant

### Modalités 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.avantvente@gmail.com](mailto:ata.avantvente@gmail.com) avec l'objet suivant : « Candidature Gestionnaire Avant-Vente – Nom Prénom ».

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

### **Les prochaines étapes**

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

