



**SOCIETE COOPERATIVE DE TRANSFORMATION
AGRO-ALIMENTAIRE ET DE COMMERCIALISATION DES
PRODUITS AGRICOLES**

N°4, avenue du Cinquantenaire, KIGOBE, B.P : 24 Bujumbura-Burundi, NIF : 4000645699, RC : 06093

TERMES DE REFERENCES POUR RECRUTER UN ATTACHE COMMERCIAL DE L'ENTREPRISE SOCOPA

1. INTRODUCTION

La SOCOPA est une Société Coopérative de transformation agro-alimentaire et de commercialisation des produits agricoles, créée en début 2016 suite à la fusion de quatre Sociétés coopératives de la Confédération des Associations des Producteurs Agricoles pour le Développement. La SOCOPA est une structure bien organisée pour pénétrer le marché des produits finis provenant de cultures vivrières brutes issues des agriculteurs organisés en coopératives. Actuellement, la SOCOPA dispose de sept unités de transformation de produits agricoles éparpillés dans trois régions (Ouest, Nord et Sud du Burundi). Les objectifs de la SOCOPA ont été définis comme suit :

- **Garantir la qualité des produits** : à travers les itinéraires de production ainsi que les procédés de transformation et de conditionnement respectueux des normes et standards de qualité
- **Assurer un préfinancement aux petits exploitants** : à travers des avances de financement pour leurs activités agricoles/post récolte, et d'éviter les surendettements auprès des usuriers
- **Garantir les meilleurs prix aux exploitants agricoles** : la mise en place d'un système de ristourne comme moyen de partage équitable de gains garanti une source de revenus efficace et prévisible dans le temps.

La SOCOPA s'occupe de la transformation des produits agricoles en particulier le riz, le maïs, le manioc, la tomate, la banane et le piment. Elle planifie d'élargir son domaine d'activité afin d'atteindre 7 DAS (riz, maïs, manioc, tomate concentrée, vin et jus de bananes, élevage porcin et poulailler)

La SOCOPA est une structure de pénétration sur le marché des produits finis provenant des cultures vivrières, fruits et légumes, issus des coopératives agricoles prioritairement celles membres de la Confédération des Associations des Producteurs Agricoles pour le Développement. La SOCOPA a l'objectif d'améliorer les revenus des exploitants agricoles familiaux, et à ce titre, elle regroupe les surplus de production des petites exploitations agricoles, les transforme, les conditionne et les vend en tant que produits finis sur le marché.

Pour atteindre ces objectifs, la SOCOPA opère les investissements nécessaires pour atteindre les objectifs ci-hauts cités et à cet effet, une stratégie de performance devra être mise en œuvre afin d'assurer le retour sur investissement.

La performance est une exigence pour la pérennité des activités de SOCOPA.

2. POSTE

Attaché commercial de l'entreprise SOCOPA



**SOCIETE COOPERATIVE DE TRANSFORMATION
AGRO-ALIMENTAIRE ET DE COMMERCIALISATION DES
PRODUITS AGRICOLES**

N°4, avenue du Cinquantenaire, KIGOBE, B.P : 24 Bujumbura-Burundi, NIF : 4000645699, RC : 06093

3. DESCRIPTION

Sous la supervision du Responsable Commercial et Marketing, l'Attaché Commercial est chargé de la prospection, de la négociation et de la vente des produits sur une zone géographique bien définie. L'Attaché commercial fait partie de la force de vente de la SOCOPA. Il est en contact permanent avec sa clientèle. Il utilise pour cela un fichier sans cesse remis à jour des clients. Face à une concurrence sectorielle, l'Attaché commercial doit prouver à ses clients que ses produits sont les meilleurs et d'excellente qualité.

L'Attaché commercial a pour fonction principale de vendre les produits de SOCOPA.

Ses principales missions sont les suivantes :

Mission 1 : Prospection Activités :

- Développer un plan de prospection du marché
- Exécuter un plan de prospection du marché
- Identifier les concurrents et les connaître
- Prospecter par téléphone
- Préparer les rendez-vous
- Relancer les prospects.

Mission 2 : Négociation Activités :

- Négocier en interne les conditions et exigences du client
- Argumenter avec le client et traiter ses objections
- Négocier avec le client

Mission 3 : Vente Activités :

- Susciter les besoins chez le client
- Déterminer une prévision de vente et tenir à jour l'avancement des résultats
- Vendre les produits et proposer de nouveaux
- Faire une étude de marché et assurer la promotion des produits
- Décrocher des contrats de vente

Mission 4 : Gestion du portefeuille client Activités :

- Identifier les besoins complémentaires
- Traiter les réclamations
- Saisir les comptes rendus de rendez-vous
- Relancer les clients
- Assurer une veille concurrentielle
- Faire rigoureusement le suivi des clients
- Maintenir une bonne relation clientèle
- Fidéliser les clients.



**SOCIETE COOPERATIVE DE TRANSFORMATION
AGRO-ALIMENTAIRE ET DE COMMERCIALISATION DES
PRODUITS AGRICOLES**

N°4, avenue du Cinquantenaire, KIGUBE, B.P : 24 Bujumbura-Burundi, NIF : 4000645699, RC : 06093

4. PROFIL RECHERCHE : H/F

De formation universitaire avec un Bac en science de gestion, commerce ou économie ou Marketing avec une expérience d'au moins deux ans d'expérience prouvée dans une société de distribution ou de vente de produits. Doté(e) d'un fort tempérament commercial, vous êtes passionné(e) par la vente de produits alimentaires. Votre aisance relationnelle, votre sens de la négociation, votre combativité vous permettront de réaliser vos objectifs et de fidéliser les clients de votre secteur. Maîtrise des outils informatiques Excel et World souhaitée.

Compétences requises pour le poste :

❖ **Savoirs:**

- Techniques de vente et les outils marketing
- Techniques de négociation
- Sens de la persuasion, être convaincant, et téméraire
- Avoir un permis de conduire B

❖ **Savoir-faire:**

- Savoir-faire de la prospection
- Savoir élaborer un planning de vente et de prospection
- Connaissance d'une des langues locales du pays
- Capacités de négociation
- Polyvalence technique
- Satisfaction clientèle
- Etudes de marchés et de concurrence.

❖ **Savoir-être:**

- Rigueur et méthode dans le travail
- Esprit d'équipe et travail sous pression
- Intégrité, prise d'initiative, sens de la discrétion, écoute, sens commercial
- Etre courtois, loyal et incorruptible
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Etre réactif et proactif.

5. CONDITIONS DE TRAVAIL

Les Attachés commerciaux sont basés les uns à Bujumbura avec un bureau au siège et les autres à l'intérieur du pays (Ruyigi, Nyanza Lac, Kayogoro, Masanganzira, Rugombo et Gihanga) avec des bureaux sur les sites de production de SOCOPA dans ces localités. Il se peut cependant que les missions les amènent à travailler en dehors du lieu de travail dans un cadre commercial ou pour une autre activité en cohérence avec le plan d'action du site de production et de la SOCOPA.



**SOCIETE COOPERATIVE DE TRANSFORMATION
AGRO-ALIMENTAIRE ET DE COMMERCIALISATION DES
PRODUITS AGRICOLES**

N°4, avenue du Cinquantenaire, KIGOBE, B.P : 24 Bujumbura-Burundi, NIF : 4000645699, RC : 06093

L'horaire de l'attaché commercial correspond à une semaine normale de travail soit 45h par semaine. Cependant pour l'intérêt du site de production qui est à son stade de lancement il peut être appelé(e)s à travailler souvent en dehors de la semaine normale du travail, la fin de semaine, de même qu'à faire des heures supplémentaires, afin de participer à diverses activités, dont les réunions de la SOCOPA, et de représenter du site de production lors d'événements publics et commerciaux.

6. COMPOSITION DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Le dossier de candidature est constitué de:

- Lettre manuscrite de motivation en mentionnant le lieu de travail
- CV actualisé
- Attestation de services rendus ou tout autre document prouvant justifié l'expérience
- Copie conforme à l'original des diplômes
- Trois références
- Copie de la carte d'identité
- Copie du permis de conduire

Les dossiers de candidatures seront adressés à Madame l'Administratrice Directrice Générale de SOCOPA, KIGOBE, Avenue Cinquantenaire N°4, tél: 22 27 36 91

La date limite de dépôt des dossiers est fixée au 03 Avril 2026 avant 13H00 heure locale.

NB.:

- **Les dossiers remis restent la propriété de SOCOPA.**

Seules les personnes présélectionnées seront contactées pour passer le test.