



Termes de référence pour le recrutement d'un(e) Chargé(e) de vente / Commercial (e)

1. En Résumé

- Lieu de travail : Dakar (Hybride possible)
- Type de contrat : CDI ou CDD (à temps plein, selon le profil et expérience)
- Prise de poste : Dès que possible (Décembre 2025)
- Rattachement hiérarchique : Fondatrice Claudia Senghor

2. Contexte

AGROBABA est une entreprise innovante de consultance agricole spécialisée dans l'identification et la promotion des opportunités agricoles sur le continent africain. Elle accompagne les porteurs de projets à travers des services de conseil stratégique et de formation professionnelle adaptés aux réalités du secteur.

Dans le cadre du renforcement de son équipe, AGROBABA recrute un(e) Chargé(e) de vente / Commercial(e) pour développer les ventes des offres de consulting et de formation.

En tant que véritable acteur du développement commercial, le/la Chargé-e de vente contribue à la croissance des activités de consulting et de formation d'Agrobabe. Son rôle consiste à identifier, convaincre et fidéliser les clients tout en incarnant les valeurs d'innovation et d'impact portées par la fondatrice.

3. Missions principales

A. Prospection & développement commercial

- Identifier et prospector de nouveaux clients (entreprises, institutions, ONG, particuliers).
- Réaliser des actions commerciales multicanales (terrain, appels, réseaux, WhatsApp).
- Présenter les offres de formation, d'accompagnement et de consulting.
- Développer des partenariats stratégiques (écoles, incubateurs, structures agricoles).

B. Gestion du portefeuille clients

- Assurer un suivi personnalisé des prospects et clients tout au long du cycle de vente.
- Identifier les besoins et proposer des solutions adaptées
- Tenir à jour le tableau de suivi commercial et veiller à la relance systématique des contacts

C. Vente & closing

- Préparer et animer les rendez-vous commerciaux (présentation, argumentaire, négociation)
- Présenter les offres commerciales de façon claire et convaincante
- Gérer les négociations et finaliser les ventes (formations, prestations, événements)



- Collaborer avec l'équipe marketing pour exploiter les leads générés par les campagnes
- Contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale

D. Reporting & coordination

- Documenter les ventes et retours clients sur Google Sheets / CRM interne (**GO HIGH LEVEL**)
- Participer aux réunions hebdomadaires de suivi commercial
- Rendre compte des résultats, obstacles et opportunités identifiés sur le terrain
- Proposer des axes d'amélioration des offres ou du processus de ventes

E. Animer un réseau Alumni

- Créer et structurer la communauté des anciens bénéficiaires des formations Agrobabe
- Faire vivre le réseau à travers des événements, partages d'expériences et activités thématiques
- Proposer des offres exclusives, opportunités de collaboration et programmes de fidélisation

F. Points transverses

- Participer aux différentes réunions de pilotages avec une force de proposition pour l'avancement de l'entreprise
- S'impliquer dans la stratégie au côté de la fondatrice
- Incarner et partager les valeurs et la vision de l'entreprise

4. Profil recherché

- Formation : Bac+3 à Bac+5 en commerce, gestion, communication, agribusiness ou tout autre domaine connexe
- Vous avez 3 à 5 ans d'expérience confirmée en vente de services, idéalement dans les secteurs de la formation, du conseil, de l'agriculture ou du digital
- Vous avez une excellente aisance relationnelle et maîtrise des techniques de négociation
- Vous êtes doté d'une capacité à convaincre, à adapter votre discours selon les interlocuteurs et à conclure efficacement
- Vous avez une excellente communication écrite et orale en français
- Vous avez une bonne maîtrise des outils informatiques et collaboratifs : Google Sheets, Gmail, WhatsApp Business, Drive
- Vous faites preuve d'autonomie, de ténacité et de rigueur dans la gestion du suivi commercial
- Vous avez une connaissance ou un fort intérêt pour le secteur agricole ou agroalimentaire : un véritable atout

5. Conditions

- Type de contrat : CDI ou CDD selon le profil et l'expérience
- Lieu de travail : Dakar / mode hybride, avec déplacements possibles selon les besoins
- Prise de poste : Dès que possible
- Rattachement hiérarchique : Fondatrice Claudia Senghor



6. Avantages du poste

- Un poste à impact réel dans l'écosystème agro africain
- Un rôle clé dans la croissance du groupe Agrobabe
- Un environnement de travail stimulant, humain et en pleine expansion

7. Comment postuler?

- Envoyez votre Curriculum Vitae à jour et une lettre de motivation
- Précisez dans l'objet du mail : « Recrutement Chargé-e de vente / Commercial-e (Consulting & Formations) »
- Indiquez vos disponibilités et prétentions salariales
- Transmettez votre candidature à l'adresse suivante : recrutement@agrobabe.ca, avant le 20/12/2025. Seules les candidatures présélectionnées seront contactées.