



Termes de référence pour le recrutement d'un(e) Expert(e) en acquisition client & automatisation

1. En résumé

- **Lieu** : Dakar (hybride possible)
- **Contrat** : Prestation de service
- **Démarrage** : dès que possible (Décembre 2025)
- **Rattachement** : 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) un expert en acquisition client & automatisation pour faire grandir son audience et transformer les personnes intéressées en clients, grâce à des pages claires, des messages efficaces, des publicités ciblées et des automatisations simples (emails, messages).

Ce poste joue un rôle clé dans la croissance de AGROBABA : il/elle contribue à renforcer la visibilité de la marque et à convertir les audiences en clients, à travers une gestion claire du parcours client et de son CRM, des campagnes ciblées et une automatisation intelligente des interactions digitales

3. Objectifs de la mission

A. Planification & stratégie en acquisition client

- Élaborer un plan d'action mensuel avec des objectifs mesurables (ex. : script vidéos et carrousel, call to action inscriptions, conversions, leads qualifiés)
- Analyser les résultats et proposer des ajustements hebdomadaires pour optimiser la performance digitale

B. Création de contenus & communication digitale

- Concevoir et actualiser les pages d'inscription, de vente et de présentation (titres percutants, bénéfices, preuves sociales, CTA clairs).
- Planifier et publier régulièrement sur Instagram, LinkedIn et TikTok (reels, carrousels, stories) en coordination avec la fondatrice
- Rédiger et diffuser les newsletters et campagnes email marketing
- Collaborer étroitement avec l'équipe commerciale pour transmettre les leads qualifiés
- Définir les besoins en visuels et textes pour garantir la cohérence de la communication globale
- Collaborer avec l'équipe commerciale sur la création des messages et supports (argumentaires, pages de vente, scripts)

C. Campagnes & automatisation

- Concevoir, lancer et suivre les campagnes publicitaires digitales (Meta Ads, Google Ads, LinkedIn)



- Assurer la qualité et la qualification des leads générés afin de faciliter leur conversion par l'équipe commerciale
- Créer et automatiser les séquences d'emails (bienvenue, rappel, remerciement, nurturing)
- Mettre en place des tableaux de suivi simples (coûts, taux de clics, taux de conversion)
- Contribuer à la veille sur les tendances marketing digital et outils d'automatisation

D. 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 marketing digital (option en acquisition client via les canaux numériques), agribusiness ou tout autre domaine connexe
- Vous savez rendre simple et clair ce qui est complexe, et communiquer de façon convaincante auprès de publics variés
- Vous avez déjà participé à la création de pages d'inscription ou de vente, ou au lancement de campagnes digitales cibles
- Vous avez déjà travaillé avec des logiciels CRM: **ODOOOO , HUBSPOT , GO HIGH LEVEL, CLICK FUNNEL**
- Vous maîtrisez les outils de base : éditeur de pages (Elementor ou équivalent), emailing / automation, planification de posts, Google Sheets, WhatsApp Business, Drive
- Vous savez mettre en place des publicités via **Facebook ads , Instagram , Tiktok**
- Vous êtes organisé-e, orienté-e résultats, et aimez apprendre par la pratique (test & learn)
- Vous possédez un excellent sens du contact et de la négociation, avec la capacité d'adapter votre discours selon le profil du client
- Vous faites preuve d'autonomie, de ténacité, et d'un fort sens du résultat
- Vous avez une bonne présentation, un esprit collaboratif, et un comportement professionnel exemplaire
- Une connaissance ou un fort intérêt pour le secteur agricole ou agroalimentaire est un atout distinctif
- Une bonne maîtrise du français et de l'anglais (écrit et oral)

5. 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
- Travail à distance (100% homebased)

6. Modalités de soumission

- Envoyez votre Curriculum Vitae à jour et une lettre de motivation
- Précisez dans l'objet du mail : « Recrutement Expert(e) en acquisition client & automatisation »
- Indiquez vos disponibilités et prétentions salariales



Appel d'offre novembre 2025

- Transmettez votre candidature à l'adresse suivante : **recrutement@agrobabe.ca**, avant le 20/12/2025. Seules les candidatures présélectionnées seront contactées.