



FICHE DE POSTE – AGENT COMMERCIAL

Intitulé du poste : Agent Commercial

Mission principale

Développer le portefeuille clients de l'entreprise, assurer la promotion et la vente des produits, tout en garantissant la fidélisation des clients à travers une relation de confiance et un suivi régulier.

Responsabilités principales

- Prospecter activement de nouveaux clients (terrain, téléphone, digital) ;
- Présenter et promouvoir les produits et services de l'entreprise ;
- Négocier les conditions commerciales dans le respect de la politique de l'entreprise ;
- Conclure les ventes et atteindre les objectifs fixés ;
- Assurer le suivi et la fidélisation des clients existants ;
- Développer le chiffre d'affaires sur son portefeuille clients ;
- Participer à la définition et à l'atteinte des objectifs commerciaux avec la direction ;
- Remonter les informations du marché (concurrence, tendances ; besoins clients).
- Rédiger et mettre à jour les rapports d'activité et les prévisions de ventes.

4. Profil recherché

- Formation en commerce, marketing ou équivalent ;
- Expérience en vente ou relation client souhaitée ;
- Excellentes compétences en communication et en négociation ;
- Forte capacité d'écoute et sens du service client ;
- Dynamisme, autonomie et orientation résultats ;
- Maîtrise des outils bureautiques et CRM ;

- Possession d'une moto obligatoire (déplacements terrain fréquents) ;
- Permis de conduire souhaiter.

5. Conditions de travail

- Alternance entre travail de bureau et terrain ;
- Déplacements réguliers selon la zone commerciale attribuée ;
- Objectifs mensuels et trimestriels à atteindre ;
- Travail sous pression avec culture de performance ;

Pour postuler : kadiatou.diallo@sipaco.net / 629007014

Date limite : 25/06/2026