**TERMES DE REFERENCES POUR RECRUTER DE VENDEURS (H/F)** **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 vends 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.

1. **POSTE**

Vendeur de l’entreprise SOCOPA

1. **DESCRIPTION**

Sous la supervision du Responsable Commercial et Marketing, le Vendeur est responsable de son point de vente. Il est chargé d’assurer la gestion du point de vente lui confié, de la présentation, de l’étiquetage, du rangement des articles et connaît parfaitement les articles et est capable d’en faire la démonstration. Il/elle doit accueillir, conseiller les clients et leurs prouver que les produits de SOCOPA sont les meilleurs et d’excellente qualité. Il/elle est en contact permanent avec sa clientèle. Il /elle utilise pour cela un fichier sans cesse remis à jour des clients. Il/elle doit également encaisser les paiements et comptabiliser les recettes en fin de journée, vérifier les stocks et passer les commandes. Il /elle est tenu(e) de respecter des règles d'hygiène et de sécurité pour les produits alimentaires.

Le vendeur a pour fonction principale de gérer le point de vente et vendre les produits de SOCOPA.

Au quotidien, vous êtes en charge dans le cadre de votre mission :

* D’accueillir les clients et de conseiller : il/elle présente, informe et conseille les clients sur les choix des produits.
* D’entretenir et tenir le lieu de vente : il/elle s'assure que la surface de vente est propre et accueillante.
* De tenir le point de vente de votre affectation attrayant
* De réceptionner les stocks
* Disposer les produits dans le point de vente et de les étiqueter.
* Faire l’inventaire journalier des produits en stocks
* De présenter les produits aux clients, de leur servir ou leurs conseiller sur les produits en apportant conseils et informations techniques sur les différents produits
* De réaliser des ventes et des commandes fournisseurs à partir de notre système interne de commande.
* D'effectuer le suivi des ventes, des clients et relances clients
* De faire la facturation
* De remplir les outils de gestion et de suivi du point de vente
* De veiller à l’approvisionnement du point de vente
* De contrôler de l'état de conservation des produits périssables
* De transmettre les rapports journaliers des ventes, des versements effectués, des stocks restants, des nouvelles commandes de produits
* D'échanger régulièrement avec le Responsable commercial afin d'optimiser notre offre de produits haut de gamme
* D'assurer la veille concurrentielle
* De fournir les informations demandées par la hiérarchie
1. **PROFIL, QUALITÉS ET COMPETENCES NÉCESSAIRES** : **H/F**

**Études :** Minimum diplôme A2 en commerce, marketing ou en science de gestion ou tout autre domaine similaire.

Les profils marketing et management seront les atouts.

## Qualités requises

Les qualités humaines sont essentielles dans le métier de **vendeur**. Il doit à la fois inspirer confiance, garder son sang-froid et s’adapter à chaque client.

Le **vendeur** doit être d'un naturel souriant et affable. Il doit être patient afin de pouvoir gérer tout type de client, et doit bien connaître ses produits pour pouvoir délivrer des conseils pertinents. Il doit avoir le sens du contact et ne pas être trop timide. Sa mission consiste autant à vendre le produit qu'à s'assurer que le client revienne : il doit donc faire preuve d'un naturel affable et savoir être présent sans être envahissant.

## Compétences

Les compétences d’un **vendeur** sont à la fois techniques et commerciales. Il doit ainsi

* connaître toutes les caractéristiques des produits qu’il vend,
* Etre organisé, courtois et relationnel
* savoir développer une argumentation de vente solide et adaptée,
* être aimable, accueillant, souriant, et s’exprimer avec aisance,
* avoir le sens de la persuasion, être convaincant, et téméraire
* être à l’aise avec les chiffres (commandes, caisse, inventaire).

Le sens de l’observation est également primordial pour repérer les petits défauts, les articles mal rangés, etc. Enfin, une bonne résistance physique et nerveuse est indispensable pour gérer des horaires de travail parfois décalés (fin de semaine, heures supplémentaires…) et un environnement souvent bruyant.

**Expérience**

Posséder une année ou plus d'expérience acquise dans le commerce, vente et/ou marketing au sein des entreprises de production agroalimentaire, industrielle ou commercial.

1. **CONDITIONS DE TRAVAIL**

La SOCOPA dispose des points de vente dans les différents quartiers de Bujumbura et à l’intérieur du pays. Le vendeur des produits SOCOPA est basé au point de vente de son affectation. Il se peut cependant que la mission l’amène à travailler en dehors de son lieu d’affectation dans un cadre commercial / Marketing ou pour une autre activité en cohérence avec le plan d’action de la SOCOPA.

L'horaire du Vendeur à une semaine normale de travail soit 40h par semaine et travaille aussi le samedi. Cependant pour l’intérêt de l’entreprise SOCOPA, 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 la SOCOPA lors d'événements publics et commerciaux.

1. **COMPOSITION DU DOSSIER DE CANDIDATURE**

Le dossier de candidature est constitué de:

* Lettre manuscrite de motivation précisant le lieu d’affectation préféré
* CV actualisé
* Attestation de services rendus ou tout autre document pouvant justifier 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, ROHERO II, Avenue KUNKIKO N°25, tél: 22 27 36 91 ou par mail : socopa2016@gmail.com

**La date limite de dépôt des dossiers est fixée au 27 Décembre 2019 avant 17H00 heure locale**.

**NB.:**

* **Les dossiers remis restent la propriété de SOCOPA.**
* **Seules les personnes présélectionnées seront contactées pour passer le test.**

**L’ENTREPRISE SOCOPA RECRUTE NEUF (9) VENDEURS (H/F)**

 La SOCOPA est une Société Coopérative de transformation agro-alimentaire et de commercialisation des produits agricoles. Dans le cadre de l’extension de ses activités SOCOPA désire recruter neuf vendeurs pour ses points ed vente situés : En mairie de Bujumbura (Au marché chez SIYONI, avenue de l’univesrité à Bwiza, au marché de Musaga, Avenue ……à Kigobe), A l’intérieur du pays (au chef-lieu de la province de Ruyigi, au chef-lieu de la commune Rugombo, au chef-lieu de la commune Kayogoro, au chef-lieu de la commune Nyanza Lac, à Masanganzira Carrefour NGOZI-MUYINGA- Kirundo).

Niveau d’études minimum diplôme A2 en commerce, marketing ou en science de gestion ou tout autre domaine similaire.

Les qualités requises sont : inspirer confiance, garder son sang-froid et s’adapter à chaque client, souriant et affable, être patient afin de pouvoir gérer tout type de client, connaître ses produits pour pouvoir délivrer des conseils pertinents. Il doit avoir le sens du contact et ne pas être trop timide. Sa mission consiste autant à vendre le produit qu'à s'assurer que le client revienne.

Les compétences d’un **vendeur** sont à la fois techniques et commerciales. Il doit ainsi : connaître toutes les caractéristiques des produits qu’il vend, Etre organisé, courtois et relationnel, savoir développer une argumentation de vente solide et adaptée, être aimable, accueillant, souriant, et s’exprimer avec aisance, avoir le sens de la persuasion, être convaincant, et téméraire et être à l’aise avec les chiffres (commandes, caisse, inventaire).

Posséder au moins une année ou plus d'expérience dans le domaine de vente.

Le dossier de candidature est constitué de: Lettre manuscrite de motivation précisant le lieu d’affectation préféré, CV actualisé, Attestation de services rendus ou tout autre document pouvant justifier 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, ROHERO II, Avenue KUNKIKO N°25, tél: 22 27 36 91 ou par mail : socopa2016@gmail.com

**La date limite de dépôt des dossiers est fixée au 27 Décembre 2019 avant 17H00 heure locale**.

**NB.:**

* **Les dossiers remis restent la propriété de SOCOPA.**
* **Seules les personnes présélectionnées seront contactées pour passer le test.**

Les termes de références détaillés peuvent être retirés sur le site [www.capad.info](http://www.capad.info) ou au siège de la SOCOPA, à l’adresse susmentionnée.