



OFFRE D'EMPLOI

AGENT COMMERCIAL (H/F)

Le Cabinet Expertise Guinée recrute pour le compte de l'un de ses clients.

Employeur	Entreprise de premier plan du secteur des services financiers digitaux en Guinée
Cabinet de recrutement	Cabinet Expertise Guinée
Lieu d'affectation	Conakry et régions administratives du pays
Type de contrat	CDD – contrat temporaire (durée à préciser)
Rattachement hiérarchique	Responsable Commercial / Chef de Zone
Nombre de postes	20 postes à pourvoir
Date limite de candidature	Lundi 31 août 2026 à 23h59

1. CONTEXTE DU POSTE

Notre client, acteur majeur des services financiers digitaux, poursuit le déploiement de ses activités sur l'ensemble du territoire guinéen. Dans ce cadre, le Cabinet Expertise Guinée recrute pour son compte des Agents Commerciaux chargés de développer, animer et fidéliser le réseau de distribution et la clientèle sur leur zone d'intervention.

L'identité de l'employeur sera communiquée aux candidats présélectionnés.

2. MISSIONS PRINCIPALES

Développement commercial

- Prospecter, identifier et recruter de nouveaux agents et marchands partenaires sur la zone assignée
- Développer le portefeuille clients et promouvoir l'ensemble des services de l'entreprise
- Atteindre et dépasser les objectifs commerciaux mensuels fixés (nouveaux points de vente, volumes de transactions, clients actifs)

Animation et suivi du réseau

- Assurer des visites terrain régulières auprès des agents et marchands du portefeuille
- Former les agents à l'utilisation des outils, aux procédures et aux règles de conformité
- Veiller à la disponibilité permanente de la liquidité et du flottant au niveau des points de vente
- Garantir la visibilité de la marque : affichage, PLV, respect des standards de l'enseigne

Relation client et remontée d'information

- Traiter en premier niveau les réclamations des agents et des clients, et assurer leur escalade
- Recueillir et transmettre les informations sur le marché, la concurrence et les besoins des utilisateurs

Reporting

- Renseigner quotidiennement les outils de suivi d'activité
- Produire des rapports périodiques de performance sur la zone

3. PROFIL RECHERCHÉ

Formation

- Bac+2 minimum en Commerce, Marketing, Gestion, Économie ou domaine équivalent
- Les candidatures de niveau BAC assorties d'une expérience terrain avérée seront également étudiées

Expérience

- Minimum 2 ans d'expérience en vente terrain, distribution, services financiers digitaux, télécommunications, microfinance ou biens de grande consommation

Compétences techniques

- Maîtrise des techniques de prospection, de négociation et de closing
- Bonne connaissance du tissu commercial et des réalités du terrain guinéen
- Aisance avec les outils numériques (smartphone, applications métier, tableurs)

Langues

- **Français** courant (lu, écrit, parlé) — **exigé**
- **Maîtrise d'au moins une langue nationale guinéenne** correspondant à la zone d'affectation — **exigée** :
 - *Basse-Guinée* : soussou, бага, landouma, nalou, mikhiforé
 - *Moyenne-Guinée* : pular (peul)
 - *Haute-Guinée* : maninka (malinké), diakhanké
 - *Guinée forestière* : kpelle (guerzé), loma (toma), kissi, mano, kono, koniagui, bassari
- **Zones frontalières et transfrontalières** — atout déterminant :
 - **Krio** (créole sierra-léonais) pour les zones limitrophes de la Sierra Leone : Forécariah, Kindia, Boké, Guéckédou
 - **Kolokwa / anglais créole libérien** pour les zones limitrophes du Libéria : Nzérékoré, Yomou, Lola, Macenta
- **L'anglais** constitue un atout supplémentaire, notamment pour les échanges avec la clientèle et les commerçants transfrontaliers

Aptitudes personnelles

- Sens du résultat et goût du challenge
- Excellent relationnel, écoute et sens du service
- Autonomie, rigueur et intégrité irréprochable
- Grande mobilité et disponibilité pour le travail de terrain
- Résistance à la pression et capacité d'adaptation

4. CE QUE NOUS OFFRONS

- Une rémunération fixe assortie d'un système de primes indexé sur la performance
- Une intégration au sein d'une entreprise en forte croissance, à fort impact social
- Une formation initiale complète et un accompagnement continu
- De réelles perspectives d'évolution professionnelle

5. PROCESSUS DE SÉLECTION

1. Présélection sur dossier par le Cabinet Expertise Guinée
2. Test de sélection en ligne (compétences commerciales, aptitudes psychosociales, évaluation psychométrique et connaissance du terrain)
3. Entretien avec le jury de recrutement
4. Vérification des références et proposition d'embauche

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.

6. COMMENT POSTULER

Adressez votre **CV** et une **lettre de motivation** à l'adresse **info@expertiseguinee.com**, en précisant en objet : « **Candidature - Agent Commercial - [votre ville]** ».

Cabinet Expertise Guinée

Immeuble Sonoco Trade Center B137, Almamya, Kaloum, Conakry

Tél. : +224 629 63 47 04 | info@expertiseguinee.com | www.expertiseguinee.com

Expertise Guinée et son client souscrivent au principe de l'égalité des chances. Les candidatures féminines sont vivement encouragées.
