

## FICHE DE POSTE

ETABLISSEMENT :

**COOP-CA IPAG**

IDENTIFICATION DU POSTE	
<i>Intitulé du poste</i>	RESPONSABLE COMMERCIAL
<i>Localisation du poste</i>	Duékoué
IDENTITE DE L'AGENT	
<i>Nom-prénom</i>	SOULE WALIOU
<i>Type de contrat</i>	CDI
PRESENTATION DE LA DIVISION	
<i>Division</i>	Division des opérations techniques régionales/achats brousse <i>COOP-CA IPAG</i>
<i>Mission principale de la Division</i>	Fournir à l'entreprise les produits agricoles de meilleurs qualité dont elle à besoin pour son fonctionnement sous la contrainte des coûts, de la qualité et des délais
<i>Composition de la division (effectif)</i>	Six (6)
<i>Supérieur hiérarchique</i>	Directeur Général
<i>Personnes encadrées</i>	Magasinier
LES MISSIONS DU POSTE	
<i>Mission principale, raison d'être ou finalité du poste</i>	Trouver des fournisseurs afin d'alimenter la coopérative en produits
<i>Missions et activités du poste</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mission : Trouver des fournisseurs afin d'alimenter la coopérative en produits</b> A ce titre il doit :(activités)</li> <li>- Convaincre les paysans à adhérer à la coopérative et à amener leurs productions au magasin</li> <li>- Proposer des Délégués-fournisseurs à financer auprès du D.G et négocier le prix d'achat auprès des fournisseurs dans l'intérêt de la coopérative</li> <li>- Suivre les financements</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recouvrer les dettes consenties par les Délégués-fournisseurs et avances liés aux locations</li> <li>- Rechercher d'autres fournisseurs autre que les producteurs affiliés à la coopérative (si possible).</li> </ul>
<i>Champ des relations</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En interne : ADG, l'analyste</li> <li>- En externe : Délégués-fournisseurs de section</li> </ul>
<b>EXIGENCES DU POSTE</b>	
<p><i>Compétences requises pour le poste</i></p> <p><i>Profil du poste</i></p>	<p><b>Les « savoirs et savoir-faire » : (de quelles connaissances et compétences principales a besoin l'agent ?)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Avoir une Formation ou des connaissances en Commerce, Négociation achats</li> <li>- Avoir des connaissances dans le milieu agricole</li> <li>- Savoir négocier les prix des produits agricoles en faveur de la coopérative</li> <li>- Avoir une maîtrise des sites d'achats</li> <li>- Effectuer des enquêtes de moralité sur les délégués - fournisseurs à financer par la coopérative</li> </ul> <p><b>Les « savoir-faire » comportementaux : (quelles sont les façons souhaitables d'agir ?)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Etre organisé</li> <li>- Être disponible</li> <li>- Aisance relationnelle et Savoir négocier</li> <li>- Esprit rigoureux</li> </ul>
<i>Intérêts, contraintes difficultés du poste</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La mauvaise foi des fournisseurs – délégués</li> <li>- Le manque de crédit de communications et de connexion internet</li> <li>- Les déplacements sont fréquents</li> </ul>
<i>Moyens mis à la disposition</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Outils informatiques</li> <li>- moto de liaison</li> </ul>

Date et signature de l'agent :

Date et signature du supérieur immédiat de l'agent :

Date et signature du supérieur hiérarchique :