RCCM: CM-NSI-02-2026-B12-00115 February 02, 2026 | NIU: MO22618387138H | Website: greenfarms.online

CALL FOR EXPRESSIONS OF INTEREST
No. 0003/GREEN FARMS/OF 14 NOVEMBER 2026

FOR THE RECRUITMENT OF SALES AGENTS FOR GREEN FARMS PRODUCTS

1. BACKGROUND AND RATIONALE

As part of the development of its agricultural, livestock and aquaculture production activities, **GREEN FARMS,** a farm located on the outskirts of Soa, in Yaoundé, is issuing this call for expressions of interest for the recruitment of Sales Agents. The selected candidates will contribute to the marketing of all the farm's products, the prospecting of new customers and the growth of the company's commercial portfolio.

The products concerned are: fish (tilapia and catfish), poultry and eggs, pigs, goats, mushrooms (oyster mushrooms) and plantain.

2. DUTIES AND RESPONSIBILITIES

Under the supervision of the General Management, the Sales Agent will be responsible for:

- Prospecting for new customers and developing the commercial portfolio of GREEN FARMS;
- Promoting and selling all of the farm's products (fish, poultry and eggs, pigs, goats, mushrooms and plantain);
- Seeking outlets among wholesalers, market traders, fishmongers, butchers, restaurants, hotels, supermarkets and other buyers;
- Maintaining good relationships with customers and ensuring their loyalty;
- Presenting the products, negotiating prices within the limits set by Management and recording orders;
- Following up on orders and deliveries with the departments concerned;
- Taking part in field promotion and sales prospecting activities;
- Monitoring sales and regularly reporting commercial information to Management;
- Identifying customers' needs and gathering information on market trends;
- Contributing to the achievement of the sales targets set by the General Management.

3. REQUIRED PROFILE AND QUALIFICATIONS

Interested candidates must meet the following requirements:

- Hold at least a Baccalaureate (high school diploma) or an equivalent qualification;
- Training in business, sales, marketing or commercial negotiation will be an asset;
- Preferably have experience in sales, prospecting or business development;
- Have good communication, negotiation and persuasion skills;
- Be dynamic, honest, organized and results-oriented;
- Have good people skills and a strong ability to build customer loyalty;
- Be able to work in the field and meet sales targets;

- Knowledge of the agri-food market (fish, meat, poultry, eggs or fresh produce) will be an advantage;
- Be proficient in communication tools and common IT tools;
- Be available for the travel required for sales prospecting.

4. APPLICATION FILE

The application file must include the following documents:

1. A cover letter addressed to the General Management of GREEN FARMS;
2. A detailed, dated and signed curriculum vitae;
3. Copies of available diplomas and training certificates;
4. Work certificates or attestations, where applicable;
5. Professional references, if available.

5. PLACE OF ASSIGNMENT

The position is based in **Soa, on the outskirts of Yaoundé, Centre Region, Cameroon, in a rural area**, with occasional travel to meet customers and business partners.

6. APPLICATION SUBMISSION PROCEDURE

Application files must be submitted no later than seven (07) days after the publication date of this call for expressions of interest, at 5:30 p.m., at the GREEN FARMS farm located in SOA.

Candidates may also submit their application on the GREEN FARMS website: https://greenfarms.online/job-offer.

7. SELECTION PROCEDURE

The selection will take place in two stages:

- **Stage 1:** review and shortlisting of applications based on qualifications, professional experience and how well the profile matches the requirements of the position;
- **Stage 2:** interview with shortlisted candidates to assess their sales skills, their knowledge of the agri-food market and their ability to design and implement a sales development strategy.

Only shortlisted candidates will be contacted.

APPEL À MANIFESTATION D'INTÉRÊT
N°0003/GREEN FARMS/DU 14 NOVEMBRE 2026

RELATIF AU RECRUTEMENT DES AGENTS COMMERCIAUX POUR LES PRODUITS DE GREEN FARMS

1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Dans le cadre du développement de ses activités de production agricole, d'élevage et aquacole, **GREEN FARMS,** ferme située dans la banlieue de Soa, à Yaoundé, lance le présent appel à manifestation d'intérêt en vue du recrutement des Agents commerciaux. Les candidats retenus contribueront à la commercialisation de l'ensemble des produits de la ferme, à la prospection de nouveaux clients et au développement du portefeuille commercial de l'entreprise.

Les produits concernés sont : le poisson (tilapia et silure), la volaille et les œufs, les porcs, les chèvres, les champignons (pleurotes) et la banane plantain.

2. MISSIONS ET RESPONSABILITÉS

Sous la supervision de la Direction générale, l'Agent commercial sera chargé de :

- Prospecter de nouveaux clients et développer le portefeuille commercial de GREEN FARMS ;
- Assurer la promotion et la vente de l'ensemble des produits de la ferme (poisson, volaille et œufs, porcs, chèvres, champignons et banane plantain) ;
- Rechercher des débouchés auprès des grossistes, commerçants des marchés, poissonneries, boucheries, restaurants, hôtels, supermarchés et autres acheteurs ;
- Entretenir de bonnes relations avec les clients et assurer leur fidélisation ;
- Présenter les produits, négocier les prix dans les limites fixées par la Direction et enregistrer les commandes ;
- Assurer le suivi des commandes et des livraisons avec les services concernés ;
- Participer aux actions de promotion et de prospection commerciale sur le terrain ;
- Assurer le suivi des ventes et transmettre régulièrement les informations commerciales à la Direction ;
- Identifier les besoins des clients et recueillir les informations sur les tendances du marché ;
- Contribuer à l'atteinte des objectifs de vente fixés par la Direction générale.

3. PROFIL ET QUALIFICATIONS REQUIS

Les candidats intéressés devront remplir les conditions suivantes :

- Être titulaire au minimum d'un Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent ;
- Une formation en commerce, vente, marketing ou négociation commerciale constituera un atout ;
- Justifier, de préférence, d'une expérience en vente, prospection ou développement commercial ;
- Avoir une bonne aptitude à la communication, à la négociation et à la persuasion ;
- Être dynamique, honnête, organisé et orienté vers les résultats ;

- Avoir le sens du contact et une bonne capacité à fidéliser la clientèle ;
- Être capable de travailler sur le terrain et d'atteindre des objectifs commerciaux ;
- Avoir une connaissance du marché agroalimentaire (poisson, viande, volaille, œufs ou produits frais) constituera un avantage ;
- Maîtriser les outils de communication et les outils informatiques courants ;
- Être disponible pour les déplacements nécessaires à la prospection commerciale.

4. COMPOSITION DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Le dossier de candidature devra comprendre les pièces suivantes :

1. Une lettre de motivation adressée à la Direction générale de GREEN FARMS ;
2. Un curriculum vitæ détaillé, daté et signé ;
3. Les copies des diplômes et attestations de formation disponibles ;
4. Les attestations ou certificats de travail, le cas échéant ;
5. Les références professionnelles, si disponibles.

5. LIEU D'AFFECTATION

Le poste est basé à **Soa, dans la banlieue de Yaoundé, région du Centre, Cameroun, en zone rurale**, avec des déplacements éventuels auprès des clients et partenaires commerciaux.

6. MODALITÉS DE SOUMISSION DES CANDIDATURES

Les dossiers de candidature devront être déposés au plus tard sept (07) jours après la date de publication du présent appel à manifestation d'intérêt, à 17 heures 30 minutes, à la ferme GREEN FARMS sise à SOA.

Les candidats peuvent également déposer leur candidature sur le site web de GREEN FARMS : https://greenfarms.online/job-offer.

7. PROCÉDURE DE SÉLECTION

La sélection se déroulera en deux étapes :

- **Étape 1 :** examen et présélection des dossiers sur la base des qualifications, de l'expérience professionnelle et de l'adéquation du profil avec les exigences du poste ;
- **Étape 2 :** entretien avec les candidats présélectionnés afin d'évaluer leurs compétences commerciales, leur connaissance du marché agroalimentaire et leur capacité à élaborer et mettre en œuvre une stratégie de développement des ventes.

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.