

AVIS DE RECRUTEMENT

Nous recherchons, pour le compte d'une Agence de communication basée à Ouagadougou, des candidatures en vue du recrutement des personnels ci-après :

Poste : Community Manager Junior (H/F)

Nombre : 01

1. MISSIONS ET ATTRIBUTIONS

Le Community Manager est chargé de développer, animer et valoriser la présence de l'Agence de communication sur les réseaux sociaux et les plateformes digitales. Il contribue à renforcer la visibilité, la notoriété, l'image de marque et l'engagement des communautés en ligne, tout en veillant à la cohérence des contenus avec la stratégie de communication de l'Agence.

De façon spécifique, il est chargé de :

- Élaborer et mettre en œuvre le calendrier éditorial des réseaux sociaux ;
- Créer, adapter et publier des contenus attractifs : textes, visuels, vidéos, stories, réels et autres formats digitaux ;
- Animer quotidiennement les communautés sur les principales plateformes sociales ;
- Répondre aux commentaires, messages et sollicitations des internautes dans le respect de la ligne éditoriale ;
- Développer l'engagement, la fidélisation et la croissance des communautés en ligne ;
- Assurer une veille sur les tendances digitales, les usages des réseaux sociaux et les pratiques des concurrents ;
- Participer à la conception et à la mise en œuvre des campagnes de communication digitale ;
- Coordonner, lorsque nécessaire, la production de contenus avec les graphistes, vidéastes, rédacteurs, photographes ou autres prestataires ;
- Suivre la réputation et l'image de l'Agence sur Internet et signaler rapidement les situations sensibles ;
- Mettre en place des actions favorisant l'acquisition d'abonnés, la génération de prospects et la visibilité des offres de l'Agence ;
- Analyser les performances des publications et campagnes à partir des indicateurs clés : portée, engagement, trafic, croissance de communauté, conversions, etc. ;
- Produire des rapports périodiques sur les activités et performances des réseaux sociaux et formuler des recommandations d'amélioration.

2. QUALIFICATIONS REQUISES

2.1. Age-Diplôme- Expérience-Formation

- Être âgé d'au plus trente-cinq (35) ans ;
- Être titulaire d'un Bac+3 minimum en communication ; marketing, marketing digital, journalisme, médias ou domaine similaire ;
- Justifier, de préférence, d'une première expérience professionnelle en community management ou communication digitale ;
- Présenter une bonne culture des réseaux sociaux, des tendances numériques et des nouveaux formats de contenu.

- Une expérience dans une Agence de communication, un média, une PME ou une entreprise orientée services constitue un avantage ;
- La maîtrise professionnelle du français est indispensable ; la connaissance de l'anglais constitue un atout.

2.2. Compétences techniques recherchées :

- Bonne maîtrise des principaux réseaux sociaux : Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, YouTube, X ou autres plateformes pertinentes ;
- Maîtrise des techniques de rédaction web et des principes de communication digitale ;
- Bonne connaissance des outils de création et de retouche de contenus visuels et audiovisuels ;
- Maîtrise des outils de programmation et de gestion des publications sur les réseaux sociaux ;
- Capacité à utiliser les outils d'analyse et de suivi des performances digitales ;
- Connaissance des notions de référencement naturel (SEO), publicité en ligne et marketing de contenu ;
- Bonne maîtrise des outils bureautiques et collaboratifs ;
- La connaissance des techniques de prise de vue, montage vidéo et création graphique constitue un atout.

2.3. Habiletés professionnelles ou Savoir-faire et savoir-être

- Créativité et sens de l'innovation ;
- Excellent sens de la communication et de la rédaction ;
- Réactivité et capacité à travailler dans des délais courts ;
- Sens de l'organisation et rigueur ;
- Esprit d'analyse et capacité à interpréter les données ;
- Autonomie, proactivité et force de proposition ;
- Aisance relationnelle et capacité à interagir avec différents publics ;
- Capacité à gérer les situations sensibles et les commentaires négatifs avec professionnalisme ;
- Esprit d'équipe et capacité à collaborer avec différents métiers.

Poste : Commerciaux Juniors (H/F)

Nombre : 04

1. MISSIONS ET ATTRIBUTIONS

Le Commercial a pour mission de développer le portefeuille clients de l'Agence de communication, accroître le chiffre d'affaires et assurer la commercialisation des prestations de formation, de recrutement, d'externalisation et d'études-conseil.

De façon spécifique, le commercial sera chargé de :

- Définir et mettre en œuvre un plan de prospection commerciale ;
- Participer à la définition des objectifs commerciaux de l'Agence de communication ;
- Identifier de nouveaux prospects : entreprises privées, administrations publiques, ONG, associations, projets, institutions, etc. ;
- Développer et fidéliser le portefeuille clients de l'Agence de communication ;
- Rechercher de nouvelles opportunités d'affaires et de nouveaux marchés ;
- Produire des rapports commerciaux périodiques ;
- Réaliser une veille sur les besoins des entreprises en matière de formation, recrutement et conseil ;
- Réaliser une veille concurrentielle ;
- Participer à la préparation des propositions techniques et financières.

2. PROFIL ET EXPERIENCES DU CANDIDAT :

2.1. Age-Diplôme- Expérience-Formation

- Être âgé d'au plus trente-cinq (35) ans ;
- Titulaire d'un Bac+2 minimum, quelle que soit la filière de formation ;
- Le diplôme académique est moins déterminant que les compétences commerciales, l'expérience et la capacité à développer les activités de l'Agence de communication ;
- Une formation en commerce, marketing, gestion, ressources humaines, communication, management ou dans un domaine connexe constitue un atout, mais ne constitue pas une exigence ;
- Avoir une expérience professionnelle minimum de deux (02) ans au poste de commercial idéalement dans le domaine des prestations intellectuelles.

2.2. Compétences techniques recherchées :

Le candidat doit maîtriser :

- Les techniques de prospection commerciale ;
- Les techniques de vente et de négociation B2B ;
- La gestion d'un portefeuille clients ;
- La rédaction de propositions commerciales ;
- L'élaboration de reporting commercial ;
- Les techniques de fidélisation de la clientèle ;
- Le suivi des indicateurs commerciaux ;
- Les outils bureautiques : Word, Excel, PowerPoint.

2.3. Habiletés professionnelles ou Savoir-faire et savoir-être :

- Présentation soignée ;
- Excellent sens commercial ;
- Bon sens relationnel ;
- Forte capacité de persuasion et de négociation ;
- Sens de l'écoute ;
- Autonomie et esprit d'initiative ;
- Capacité à atteindre des objectifs ;
- Persévérance et résistance ;
- Energie d'action terrain ;
- Rigueur dans le suivi des dossiers ;
- Orientation fortement axée sur les résultats.

Informations générales de postulation

Composition du dossier de candidature

- ✓ Une lettre de motivation adressée au Directeur Général de Tralassi Jobservices ;
- ✓ Un curriculum vitae à jour.

Procédure de sélection

- ✓ Présélection ;
- ✓ Evaluations ;
- ✓ Résultats.

Date limite de dépôt des dossiers

Vendredi 04 septembre 2026 à 16h00.

Dépôts des dossiers

- Par email : recrut@tralassi.com
- Préciser en objet le poste visé ainsi que les nom et prénoms

Nota Bene :

- Les copies certifiées des diplômes et certificats de travail seront demandées aux candidat(e)s présélectionné(e)s pour la suite du processus ;
- Tout dossier déposé reste la propriété de la structure bénéficiaire du recrutement ;
- Seules les candidatures retenues seront appelées pour les tests.