



## Avis de recrutement

### D'un (1) poste de Conseiller Commercial à la SAO Rabat Salé Kénitra

-Agence de Sidi Kacem Sidi Slimane-

Entreprise publique, le **Groupe AL OMRANE** est l'opérateur de l'Etat et des collectivités territoriales pour la mise en œuvre des programmes publics relatifs à la résorption de l'habitat insalubre et clandestin, il est également l'aménageur de référence à l'échelle nationale qui accompagne la politique de développement des grands projets urbains intégrés.

Doté de 71 Représentations à travers le Royaume, soit 14 sociétés filiales et plus de 50 Agences, notamment une à l'international, le Groupe place ses ressources humaines (Femmes et Hommes) au cœur même de sa stratégie de développement.

C'est ainsi que la politique de Management des ressources humaines du Groupe Al Omrane est essentiellement orientée vers le développement de son capital humain, et s'inscrit parfaitement dans la vision du Groupe PACT 2025, dans sa charte des valeurs, dans son code d'éthique et parmi ses engagements RSE. Une Politique RH qui repose sur les principes d'Egalité des chances et l'équité, la confiance et le partenariat, la promotion de la compétence et du sens de la responsabilité, l'intrapreneuriat et l'esprit d'initiative.

#### **Forts de nos valeurs communes :**

#### **Engagement – Transparence – Respect – Responsabilité – Esprit d'équipe**

Nous vous invitons à rejoindre nos talents et à contribuer à l'essor d'un **Groupe locomotive dans le secteur de l'habitat et du développement territorial.**

#### **Missions :**

- Œuvrer au service du citoyen, clients et partenaires et contribuer à l'amélioration de l'expérience client du Groupe ;
- Assurer la prospection et la commercialisation des produits, ainsi que la gestion de la composante sociale des projets et ce, conformément à la politique commerciale arrêtée ;

#### **Principales attributions :**

- Identifier les clients potentiels, tenir et actualiser la base de données des prospects ;
- Prise de contact et suivi des prospects pour la commercialisation des produits ;
- Bien accueillir, informer et conseiller le client citoyen ;
- Assurer la réalisation des visites aux prospects /clients et bien présenter le projet/produit ;
- Assurer le bon déroulement des opérations self care ;
- Suivre, gérer et développer son portefeuille client ;
- Réaliser les indicateurs de performance commerciale fixés dans le contrat objectif individuel ;
- Participer à la préparation des dépliants et des annonces de commercialisation ;
- Assurer le recouvrement aux échéances arrêtés ;
- Veiller au respect des procédures et des notes internes relatives à la commercialisation et à l'accompagnement social ;

- Gérer les relations avec les parties prenantes internes (Technique, siège et agence) et externes (notaire, banque, ...);
- Participer à la préparation des journées portes ouvertes, des campagnes de promotion et événements ....
- Assurer les SAV notamment en termes de réactivité et de traitement des réclamations clients ;
- Veiller à la mise à jour régulière du site internet pour la partie qui incombe aux produits gérés par l'Agence ;
- Assurer la veille concurrentielle par rapport aux opérateurs privés et publics et garantir une remontée périodique de l'information ;
- Assurer la permanence requise lors des divers événements commerciaux de la société et de l'Agence.

Cette description prend en compte les principales responsabilités, elle n'est pas limitative.

### **Conditions d'accès au Poste :**

- Être titulaire d'un diplôme BAC+3/4 en commerce ou en marketing ou gestion (diplôme d'Etat ou diplôme privé reconnu par l'Etat) ;
- Disposer de Deux (2) années d'expériences au minimum dans le domaine commercial et/ ou marketing (seules les expériences en lien avec le poste à pourvoir seront prises en compte dans le processus de présélection) ;
- Être mobile géographiquement.

### **Compétences requises :**

#### **Techniques :**

- Maîtrise des techniques de prospection et de commercialisation
- Maîtrise des techniques de négociation et de recouvrement ;
- Connaissances des techniques de Marketing et de communication produit ;
- Maîtrise de l'ERP SAP constituerait un atout ;

#### **Comportementales et Managériales :**

- Avoir la fibre commerciale
- Prise d'initiative
- Esprit d'équipe et capacité de coopération avec les différents partenaires internes et externes
- Esprit organisé et structuré
- Agilité et innovation
- Qualité d'expression orale et écrite
- Engagement, réactivité et esprit d'écoute

### **Dossier de candidature :**

- Curriculum-vitae détaillé ;
- Lettre de motivation ;
- Copie du diplôme et de l'attestation d'équivalence éventuelle.

Tout dossier de candidature incomplet et/ou reçu hors délai et/ou ne remplissant pas les conditions requises pour le poste et/ou parvenu par un autre canal de candidature que le portail web ci-dessous référencé et/ou comportant de fausses déclarations, sera automatiquement rejeté.

*Handwritten signature or initials.*



### **Date et lieu de la sélection**

Les candidats, dont les dossiers seront retenus lors de la phase de présélection, seront informés par mail des modalités de la suite du processus de sélection, de la date et du lieu de l'examen et/ou entretien.

### **Modalités de dépôt du dossier de candidature**

Les candidats intéressés sont invités à postuler en ligne à travers le portail web du Groupe Al Omrane <https://www.alomrane.gov.ma/Carrieres/Offre-d-emplois> en choisissant la présente offre d'emploi,

Le dernier délai de réception des candidatures est fixé au...06/10/2022.....

En envoyant votre candidature, vous déclarez sur l'honneur, l'exactitude des informations communiquées.

\* Le poste pourvu est ouvert aux candidats de nationalité marocaine, sans aucune discrimination.

al omrane  
Rabat-Sud-Kénitra  
  
IDRISS HAMOR  
Directeur Général

