

Article 3 : Description du poste

Relevant du Directoire, le Directeur Marketing et Commercial aura comme missions :

- I. Définition et déploiement de la stratégie marketing ;
- II. Définition et déploiement de la stratégie commerciale ;
- III. Définition et déploiement de la stratégie communication ;
- IV. Définition et déploiement de la stratégie de valorisation du domaine public ;

Article 4 : Constitution du dossier de candidature

Le dossier de candidature est constitué obligatoirement des pièces suivantes :

- Une lettre de motivation signée par le candidat, adressée à Monsieur le Président du Directoire de la SONARGES ;
- Le Curriculum Vitae (CV) indiquant les compétences du candidat, son parcours académique et professionnel ainsi que les postes et fonctions occupés ;
- La Fiche de Candidature à remplir, téléchargeable depuis le site www.emploi-public.ma ;
- Une copie certifiée conforme à l'original des documents justifiant la situation administrative de l'intéressé (Diplômes, attestations de travail...). Les diplômes délivrés par les établissements étrangers doivent être accompagnés par des attestations administratives d'équivalence ;
- Proposition du candidat d'un plan d'action pour la prise en charge des missions qui lui sont dévolues.

Seuls les diplômes délivrés par les établissements publics et ceux disposant d'équivalence délivrée par les autorités compétentes seront éligibles.

Article 5 : Modalités de dépôt des candidatures

Le dossier de candidature doit être **scanné en Format PDF** et **envoyé seulement et obligatoirement par voie électronique** : (diplômes, certificats, CV, justificatifs des expériences, CIN...).

Adresse électronique	dmc2022@sonarges.ma
Date et heure limite	30 octobre à 00H00

Les dossiers de candidature incomplets ou parvenus après le délai susmentionné ne seront pas pris en compte et ne feront pas l'objet de suite.

Article 6 : Déroulement de la sélection

- L'étude préliminaire des dossiers se fera via un cabinet externe en vue de s'assurer de l'adéquation des profils des candidats avec les qualifications du poste à pourvoir ;
- Les meilleurs candidats retenus seront convoqués pour passer des entretiens de sélection.

Article 7 : Commission de sélection et validation des résultats

La validation des résultats sera du ressort d'une commission désignée par Monsieur le Président du Directoire de la Société Nationale de Réalisation et de Gestion des Stades.

Article 8 : Publication des résultats

Les résultats de chaque étape du processus de sélection seront publiés sur les portails :

- www.emploi-publics.ma ;
- www.sonarges.ma
- et par affichage dans les différents sites de la SONARGES.

Le Président du Directoire
Abdelkader BOBOA



- Organiser, coordonner et animer l'équipe commerciale ;
- Elaborer et suivre un tableau de bord des activités commerciales de l'entreprise ;
- Produire des analyses statistiques portant sur l'évolution des différents segments d'activités ;
- Elaborer, de concert avec les entités opérationnelles, les prévisions des activités commerciales ;
- Planifier, élaborer et gérer le budget commercial annuel ou pluriannuel ;
- Suivre avec la Direction Support la situation des factures émises et leur recouvrement ;

III. Définition et déploiement de la stratégie communication :

- Fixer les orientations stratégiques de la communication de la SONARGES et concevoir, sur la base des missions et du positionnement de la SONARGES, un plan de communication annuel ou pluriannuel ;
- Choisir les vecteurs de communication adaptés à la promotion des services de la SONARGES (annonces publicitaires, plan média, ...) ;
- Actualiser le contenu des supports de communication promotionnelle (email, courrier, newsletter, rédaction d'articles... etc.) ;
- Veiller sur les sujets impactant les relations institutionnelles de la SONARGES ;
- Assurer une veille média sur les retombées de presse concernant la SONARGES ;
- Organiser, coordonner et animer l'équipe communication ;
- Planifier, élaborer et gérer le budget de communication annuel ou pluriannuel ;

IV. Définition et déploiement de la stratégie de valorisation du domaine public ;

- Piloter le processus d'élaboration des plans d'aménagement des alentours des stades ;
- Instruire les dossiers des demandes d'OTDP, occupation temporaire du domaine public, émanant des stades et/ou des pétitionnaires ;
- Etablir les conventions et les cahiers des charges pour la matérialisation des OTDP ;
- Consolider les situations périodiques des OTDP dans les stades ;
- Suivre avec la Direction Support la situation des redevances des OTDP et leur recouvrement ;

4. Relations internes et externes

Relations internes :	<ul style="list-style-type: none"> - Président du Directoire - Directions Centrales, - Directions des stades.
Relations externes :	<ul style="list-style-type: none"> - Clients, - Prescripteurs (agence événementielle, de voyages ...), - Partenaires, - Sous-traitants

5. Profil requis

Candidature externe :	<p>Formation de Référence : Bac + 4/5 en Commerce, Marketing, ou équivalent... Les diplômes délivrés par les écoles privées ou établissements étrangers doivent être accompagnés par des attestations administratives d'équivalence ;</p> <p>Expérience : 10 ans minimum d'expérience, dont au moins 5 ans dans la fonction commerciale et/ou marketing.</p>
------------------------------	--

6. Compétences

I. Compétences techniques

- Bonnes compétences managériales
- Techniques commerciales et de négociation de haut niveau
- Bonne connaissance des produits/services, de la concurrence, des circuits de décision et de commercialisation : B to B, B to C, réseaux directs ou indirects
- Bonne connaissance en marketing opérationnel et webmarketing
- Animation et développement d'une équipe (pilotage de la performance)
- Etre capable de développer un partenariat entre la SONARGES et les entreprises
- Maîtrise d'Internet et des logiciels : GRC/CRM, reporting, Excel
- Maîtrise professionnelle de l'anglais et d'une seconde langue

II. Aptitudes professionnelles

- Rigoureux et organisé, en mesure d'apprendre et d'appliquer un process commercial
- Faire preuve d'une capacité d'anticipation et de curiosité
- Avoir le contact facile pour accrocher des prospects, mais également pour valider l'ensemble de ses critères de qualification tout en restant naturel.
- Etre organisé et pourvu d'un grand sens d'analyse et de synthèse
- Etre capable d'écoute, de dialogue et de conviction en interne et en externe