

DECISION DE RECRUTEMENT

N°01-022023

Le Directeur Général de Barid Media

- Vu la loi n°24-96 du 23 Safar 1418 (29 juin 1997) relative à la poste et aux télécommunications promulguée par le Dahir n°1-97-162 du 2 Rabii II 1418 (7 août 1997) instituant Barid Al-Maghrib, notamment son titre IV ;
- Vu le Décret n°2-97-814 du 27 Chaoual 1418 (25 février 1998) portant application des dispositions de la loi n°24-96 relative à la poste et aux télécommunications, en ce qui concerne Barid Al-Maghrib ;
- Vu la loi n° 69-00 relative au contrôle financier de l'Etat sur les entreprises publiques et autres organismes promulgués par le dahir n°1-03-195 du 16 Ramadan 1424 (11 Novembre 2003) ;
- Vu le Décret n° 2-09-500 ramadan 1430 (3 septembre 2009) autorisant Barid Al Maghrib à créer une filiale dénommée « Barid Media » S.A ;
- Vu le Procès-Verbal du Conseil d'Administration de Barid Media en date du 17/06/2021 actant le renouvellement du mandat du Directeur Général de Barid Media à compter du 18/06/2021 ;
- Vu les nécessités du service.

DECIDE

ARTICLE 1 : D'ouvrir la candidature au poste de « Account Manager ».

ARTICLE 2 : Le nombre des postes ouverts est fixé et réparti comme suit :

- 01 poste basé à Bouskoura.

ARTICLE 3 : Sont éligibles au poste de « Account Manager », les candidats internes ou externes remplissant les conditions ci-après :

- Lauréat Grandes Ecoles de Commerce et Gestion (ISCAE, ENCG...) avec une spécialité en Marketing et action commerciale ;
- Une expérience de 5 ans minimum dans un poste similaire.

ARTICLE 4 : Les attributions de poste et le profil requis pour l'occuper sont fixés par la fiche de poste ci-jointe.

ARTICLE 5 : Les candidats intéressés doivent envoyer un dossier comprenant les pièces suivantes (scannées) à l'adresse e-mail : contact@baridmedia.ma:

- Demande signée par le candidat/candidate.
- Curriculum Vitae avec photo.
- Copies certifiées conformes des diplômes et des pièces justificatives de l'expérience professionnelle.



ARTICLE 6 : Les dossiers de candidatures doivent être envoyés à l'adresse e-mail indiquée ci-dessus sous la référence : **DC/AM2023**. avant le **10 MARS 2023**, le service Ressources Humaines se chargera d'examiner les candidatures et de publier les résultats.

Tout dossier incomplet ou reçu hors délais ne sera pas pris en considération.

Les candidats répondant aux critères requis seront convoqués pour l'entretien d'évaluation, qui portera sur des sujets permettant l'évaluation de l'aptitude du candidat à remplir les missions afférentes au poste à pourvoir.

ARTICLE 7 :

Une commission désignée par le Directeur Général de Barid Media se chargera de mener les entretiens d'évaluation des candidats et de délibérer à l'issue de ces entretiens.

ARTICLE 8 :

La présente décision, ainsi que les résultats de l'entretien de sélection seront affichés dans les locaux de Barid Media et publiés sur le site de l'emploi public : www.emploi-public.ma

Fait à Bouskoura, le **24 FEV. 2023**
Directeur Général Barid Media

Le Directeur Général
de Barid Media
Signé : ZAIDI Fouad

FICHE DE POSTE
ACCOUNT MANAGER

SUPERIEUR HIERARCHIQUE

- Sr. Manager BU Editique Industriel et Printing

MISSION

L'Account manager est responsable de la gestion des comptes clients de Barid Media, il est l'interlocuteur principal du client avec qui il doit entretenir et développer une relation de confiance dans le respect des engagements contractuels.

ATTRIBUTIONS DU POSTE

- Porte le suivi de l'exécution de la prestation par Barid Media dans le respect des engagements contractuels établis dans les contrats signés ;
- Consolide les besoins en production exprimés par le client ;
- Construit une volumétrie prévisionnelle à court et moyen terme afin d'alimenter le planning de production de l'entité ;
- Assure la coordination entre le client et les différentes entités internes (production, approvisionnement, facturation, recouvrement) ;
- S'assure de la production de l'ensemble documents projet (accusé de remise d'une commande, validation des BAT, bon de livraison, support de CoPil) et contractuels (PV de réception, décomptes, factures) ;
- Agit en tant que facilitateur relationnel en vue de désamorcer les éventuelles défis et incidents opérationnels ;
- Tient le suivi financier du projet en matière de consommation de commande / marché cadre ;
- S'assure de la pertinence et complétude des données disponibles sur CRM ;
- Assurer une veille sur le volet développement commercial, tant sur les comptes existants que sur de nouveaux clients ;
- Contribue aux efforts de cross-selling et up-selling ;

PROFIL :

- Lauréat Grandes Ecoles de Commerce et Gestion (ISCAE, ENCG...) avec une spécialité en Marketing et action commerciale ;
- Une expérience de 5 ans minimum dans un poste similaire.