



## Avis de recrutement

Barid Al-Maghrib acteur majeur opérant dans les métiers : le courrier, la messagerie et la poste numérique.

**Barid Al-Maghrib** compte sur l'engagement de ses collaboratrices et collaborateurs avec des ambitions fortes et partagées renforcées par son statut d'institution proche des citoyens, au service des stratégies de développement économique et social de notre pays.

C'est là la force de **Barid Al-Maghrib** qui veille à maintenir une relation privilégiée et pérenne avec ses clients en plaçant leurs exigences au centre de ses préoccupations.

**Barid Al-Maghrib** a accéléré sa transformation avec la mise en œuvre de son plan de développement stratégique : diversification de son offre de produits et services sur l'ensemble de ses activités et ses filiales, innovation technologique et de l'e-commerce. Sa devise : s'adapter en permanence aux exigences de marchés en pleine mutation tout en continuant d'assurer une mission d'intérêt général.

Si vous souhaitez valoriser votre expertise, continuer de développer vos compétences, vous épanouir dans un environnement en perpétuelle évolution et faire partie d'une entreprise portant de belles valeurs humaines et sociétales, n'hésitez pas à postuler.

### Profil recherché

**Chargé de Développement Commercial**

### Conditions d'éligibilité

**Avoir un diplôme de Bac+3 en Commerce, Techniques de Vente, Techniques de l'information ou diplôme équivalent ;**  
**Avoir une première expérience est un atout ;**  
**Être âgé de 28 ans au maximum.**

### Missions :

- Participer à l'élaboration de l'offre commerciale et au lancement des produits/services et au développement du portefeuille clients ;
- Analyser les besoins des clients sur le plan technique et assurer l'organisation et l'animation des agences afin de maintenir la qualité de service et d'améliorer la performance commerciale ;
- Assurer le développement des ventes en respectant la politique commerciale définie par Barid AL-Maghrib.

### Activités :

- Etablir un plan de prospection (analyse du marché, déplacements physiques, téléphone, mailing...);
- Analyser l'existant chez le client, détecter leurs besoins les plus récurrents et élaborer l'offre commerciale adéquate ;

- Définir, seul ou en collaboration avec d'autres acteurs la solution la plus adaptée à la demande du client ;
- Assurer la commercialisation des services et produits et l'explication du mode de l'usage et de l'utilité des produits ;
- Assurer l'élaboration du plan technique de l'offre commerciale (demande du client, objectifs du projet, présentation de la solution retenue, planning à respecter) et sa présentation ;
- Participer à la négociation de l'offre commerciale et assurer son adaptation en fonction des remarques du client ;
- Contribuer à la mise en œuvre des solutions retenues des études de faisabilité ;
- Gérer la relation client de bout en bout dans le cadre de la fidélisation du client ;
- Participer à des groupes de travail sur l'évolution des offres de services de BAM ;
- Assurer une veille client et concurrentielle afin de mieux cerner les offres concurrentes ;
- Informer la fonction marketing des offres concurrentes et des demandes des clients ;
- Assurer le premier niveau de recouvrement en cas d'impayés et gérer la relation client en cas de contentieux.

Si vous êtes intéressé(e) par cette offre, merci de renseigner votre demande de candidature sur le lien suivant :

<https://recrute.barid.ma>

La date limite de renseignement des formulaires de candidature est le **09/06/2023**, date de validation en ligne faisant foi.

**NB :**

**Seuls les diplômes des établissements (écoles ou universités) publics en formation initiale et ceux disposant d'attestation d'équivalence délivrée par le ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche Scientifique et de la Formation des Cadres reconnaissant l'équivalence de leur école seront éligibles.**