



AVIS DE RECRUTEMENT (INTERNE & EXTERNE) (01) DIRECTEUR (ICE) COMMERCIAL (E) ET MARKETING SOCIÉTÉ AL OMRANE CASABLANCA – SETTAT

Entreprise publique stratégique, le Groupe AL OMRANE (GAO) est l'instrument de l'Etat en matière de mise en œuvre de la politique gouvernementale dans le domaine de l'habitat et du développement territorial. Il conduit à ce titre des programmes publics relatifs à la production de l'offre sociale et à la résorption de l'habitat insalubre et non réglementaire.

Constitué d'une Holding au niveau central et de Représentations régionales et locales à travers le Royaume, le Groupe place ses ressources humaines (Femmes et Hommes) au cœur de sa stratégie de développement et principal levier de sa performance opérationnelle.

La politique de Management des Ressources Humaines du Groupe Al Omrane repose sur les principes d'Egalité des chances et d'équité, 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 :

- Etablir la stratégie Commerciale, Marketing, et Communication opérationnelle de la société ;
- Assurer le déploiement de la stratégie Commerciale, Marketing et Communication opérationnelle de la société ;
- Être garant de la qualité du service rendu au citoyen-client et veiller à son amélioration en permanence ;
- Gérer le suivi et contrôler le respect des procédures commerciales ;
- Assurer la gestion du stock en vue d'en réduire le niveau ;
- Veiller à l'actualisation permanente de la plateforme d'aide à l'acquisition, en assurer l'animation et la performance et garantir la prise en charge des clients-citoyens visiteurs de cette dernière ;
- Piloter l'accompagnement social et garantir la réussite de la stratégie VSB ;
- Privilégier et promouvoir le digital au niveau de l'activité commerciale, marketing et communication opérationnelle de la société.

Principales attributions :

- Etablir la stratégie marketing (produit, prix, place, publicité) de sa société et en suivre la réalisation conformément aux orientations du Groupe ;
- Concevoir et mettre en œuvre les dispositifs de veille marché, concurrentielle et projets ;
- Piloter la réalisation des études marketing ;
- Participer à l'élaboration de la stratégie de prospection foncière et valider les projets à réaliser ;
- Valider les actions de promotion avec la Direction générale et le Holding, notamment en termes de cohérence des actions du Groupe ;
- Etablir la stratégie promotionnelle et de communication opérationnelle de sa société et en suivre la réalisation ;



- Piloter et évaluer les campagnes de communication et les actions promotionnelles ;
- Arrêter et déployer et mettre en œuvre la stratégie commerciale de sa société en s'appuyant sur la stratégie commerciale du Groupe ;
- Piloter et mettre en œuvre le plan d'action commercial (Prospection, Vente, Recouvrement, Déstockage)
- Mettre en place et suivre les indicateurs de performance commerciale de la société ;
- Evaluer la performance commerciale de la société ;
- Superviser l'activité du Réseau commercial ;
- Mettre en œuvre les actions pour améliorer le service au client – citoyen ;
- Superviser l'ensemble des réclamations clients à caractère commercial ;
- Veiller à la conception de supports digitaux innovants pour promouvoir les produits de la société ;
- Veiller au respect des procédures commerciales et de la réglementation en vigueur.
- Veiller à l'application et au respect de la charte commerciale et marketing.
- Superviser et valider avec les Agences l'élaboration des manuels de commercialisation par projet.
- Piloter la gestion du stock en coordination avec la Direction Technique et Ingénierie ;
- S'assurer de la mise à jour de la plateforme d'aide à l'acquisition ;
- Superviser l'élaboration et la mise à jour des différents outils de commercialisation (catalogues produits, book commercial, visites virtuelles, maquettes...)
- S'assurer de la disponibilité et de l'exploitation des documents de commercialisation (fiches prospect, documents contractuels de vente, modèles de lettres, etc.)
- Superviser le processus d'accompagnement social ;

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

Conditions d'accès au Poste :

Le poste est ouvert aux candidats **internes et externes**, disposant des critères ci-après :

- Diplôme requis : **Bac + 5** (Diplôme d'état ou équivalent) en **Commerce, Marketing** ou **similaire** ;
- Expérience (*) : **10 ans d'expérience** minimum, dans le domaine **Commercial** ou **Marketing** dont **5 ans** dans des postes de responsabilité dans ces domaines ;
- Mobilité géographique.

(*) Seules les expériences en lien avec les missions et attributions du poste à pourvoir seront prises en compte lors du processus de présélection.

Compétences requises :

Techniques :

- Maitrise de la démarche d'élaboration de la stratégie Marketing, Commerciale et Communication ;
- Maitriser des outils de prospection de nouveaux clients ;
- Maitrise des domaines relevant du Marketing, du Commercial et de la Communication ;
- Connaissance du marché de l'immobilier et de son environnement juridico-réglementaire ;
- Déclinaison de la stratégie en plans d'actions opérationnels (prospection, communication, promotion, etc.) et d'en assurer le suivi ;
- Supervision des : Etudes Marketing ; Etudes socio-économiques ; Campagnes promotionnelles ;
- Recouvrement et l'Administration des ventes ;
- Reporting de l'activité commerciale et marketing ;
- Techniques de négociation.



Comportementales et Managériales :

- Planification, anticipation et réactivité ;
- Esprit d'analyse et de synthèse ;
- Sens de responsabilité ;
- Capacité d'écoute et de communication.
- Respect des engagements ;
- Suivi et accompagnement des équipes ;
- Force de persuasion et concertation ;

Dossier de candidature :

Le dossier de candidature doit comprendre les documents suivants :

- Le CV actualisé
- Lettre de motivation
- Copie du diplôme, et de son équivalence le cas échéant (à joindre avec le CV)

Tout dossier de candidature arrivé hors délai et/ou ne remplissant pas les conditions requises pour le poste et/ou parvenu par un autre canal de candidature que celui du portail web dont lien ci-dessous et/ou comportant de fausse déclaration, sera automatiquement rejeté.

Date et lieu de la sélection

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

Modalités de dépôt du dossier de candidature

Si vous disposez des qualifications requises pour le poste, nous vous invitons à postuler en ligne à travers le portail web du Groupe Al Omrane <https://alomrane.gov.ma/Le-groupe/Offre-d-emplois> en choisissant la présente offre d'emploi.

Le dernier délai de réception des candidatures est fixé au**23/02/2024**.....

En cas de difficultés lors de la soumission de votre candidature via le site web mentionné, veuillez nous contacter par téléphone au numéro suivant : **0522 23 70 07**

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

* Le poste à pourvoir est ouvert aux candidats de nationalité Marocaine, sans aucune discrimination Genre, situation d'handicap, ...

Hayat ELKIRD
Directrice Générale
Al Omrane Casablanca Settat