



Avis de recrutement Interne et Externe (01) DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING (H/F) À LA SOCIÉTÉ AL OMRANE RABAT SALÉ KENITRA

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 partagées :

Engagement Citoyen – Éthique – Solidarité

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 et assurer le déploiement de la stratégie Commerciale, Marketing et Communication opérationnelle de la société ;
- Piloter l'accompagnement social et garantir la réussite de la stratégie (ville sans bidon ville) 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, Commerciale et Communication opérationnelle de la société et assurer leur mise en œuvre et déploiement 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 ;





- 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 ;
- 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 du Groupe ;
- 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 ;
- 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 a pourvoir est ouvert aux candidats internes et externes disposant des conditions d'accès ci-après :

- Diplôme requis : Bac+5 d'une grande Ecole de Commerce, de Gestion ou d'Ingénieur (diplôme d'Etat ou Equivalent).
- Expérience requise (*) : **10 ans d'expérience** minimum dans le domaine commercial et/ou marketing dont 4 ans dans un poste de responsabilité dans l'un de ces domaines, idéalement dans le secteur immobilier.
- Mobilité géographique.

() Seules les expériences professionnelles en lien direct avec les missions et attributions du poste à pourvoir seront prises en compte lors du processus de présélection. À ce titre, les candidat(e)s intéressé(e)s sont invité(e)s à détailler leurs expériences professionnelles dans leur CV, en précisant les dates exactes de début et de fin de chaque expérience, selon le format suivant : jj/mm/aaaa*

Compétences requises :

Techniques :

- Maîtrise de la démarche d'élaboration de la stratégie Marketing, Commerciale et Communication ;
- Maîtrise des outils de prospection de nouveaux clients ;
- Connaissance du marché de l'immobilier et de son environnement juridico-réglementaire ;

Opération de recrutement interne et externe de (01) Directeur Commercial et Marketing (H/F) à la Société Al Omrane Rabat Salé Kénitra

→ N



- Supervision des Etudes Marketing, Etudes socio-économiques, Campagnes promotionnelles ;
- Maîtrise des techniques de recouvrements et d'administration des ventes ;
- Maîtrise des Techniques de négociation ;
- Maîtrise des procédures d'achat et d'exécution des marchés publics.
- Maîtrise des outils de reporting de l'activité commerciale et marketing

Comportementales et Managériales :

- Aisance relationnelle et en communication ;
- Sens de l'écoute ;
- Leadership et capacité à fédérer ;
- Force de proposition, de persuasion et de négociation ;
- Capacités d'analyse et de synthèse ;
- Créativité et Innovation

Dossier de candidature :

- Le CV actualisé ;
- Copie du diplôme, accompagné de l'équivalence/reconnaissance s'il s'agit d'un diplôme étranger/privé.

Tout dossier de candidature 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 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 et que vous partagez nos valeurs, 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.

Délais : Le dernier délai de réception des candidatures est fixé au ...**06/06/2026**.....

En cas de difficultés lors de la soumission de votre candidature via le site web mentionné, veuillez nous contacter par téléphone au numéro suivant : (0) 5 37 28 7171

(*) :

- En envoyant votre candidature, vous déclarez sur l'honneur, l'exactitude des informations communiquées.
- Le poste est ouvert aux candidats de nationalité marocaine, sans distinction de genre ni de situation de handicap.

al omrane
Rabat-Salé-Kénitra
MOUSSAOUI Mohamed
Directeur Général