

Fiche Poste : Cadre chargé(e) du Conseil et Promotion des Programmes

MISSION

Le Cadre Chargé(e) du Conseil et Promotion des Programmes assurera une mission articulée principalement autour de :

- Ciblage des TPME éligibles aux programmes d'appui et des partenaires actifs dans les régions ;
- Planification des tâches de prospection et des rencontres de conseil et orientation avec les TPME ;
- Participation et animation des rencontres dans les régions ;
- Suivi des actions de prospection et de veille à l'adhésion des TPME ;
- Collaboration et coordination autour des objectifs du service.

ACTIVITES PRINCIPALES

- Exploiter différentes bases de données pour la segmentation et le filtre des TPME potentiellement éligibles aux programmes de l'Agence ;
- Assurer la gestion et la coordination avec les partenaires régionaux et nationaux pour le ciblage des TPME potentiellement éligibles ;
- Mettre en place et opérationnaliser les partenariats avec les acteurs de l'écosystème entrepreneurial ;
- Coordonner avec les acteurs locaux et nationaux pour promouvoir les programmes d'accompagnement de l'Agence ;
- Organiser des évènements de promotion des programmes d'appui et d'accompagnement des TPME ;
- Préparer les plannings, les présentations et les supports nécessaires pour la prospection ;
- Participer à l'animation des évènements de promotion dans les régions ;
- Assurer un accompagnement personnalisé des TPME à travers des One2One ;
- Assurer la formation et la communication avec les partenaires ;
- Assurer la mise à jour des bases de données des entreprises prospectées ;
- Assurer l'accompagnement des entreprises pour l'adhésion aux programmes d'appui ;
- Mettre en œuvre les outils de suivi et de mesures d'impact (les PMO, les tableaux de bord, les indicateurs d'impact...) ;
- Participer à la mise en place de nouvelles offres d'appui ;
- Participer à l'amélioration continue des offres d'appui existantes ;
- Collaborer avec les différentes équipes de l'Agence pour l'aboutissement des objectifs du service.

COMPETENCES REQUISES

Type	Contenu
Savoir	Formation Initiale
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Titulaire d'un Master (Bac+5) en : <ul style="list-style-type: none"> - Ingénierie Marketing et Développement Commercial ; - Marketing ; - Marketing stratégique et communication ; - Marketing et Stratégie Commerciales ; - Marketing et Management Commercial ; - Stratégie Marketing et Digital ; - Marketing et Action commerciale. - Marketing Stratégique, Management Commercial et d'Entreprises. ▪ <u>Ou</u> Lauréat des grandes écoles (cycle supérieur) en : <ul style="list-style-type: none"> - Marketing, Pratiques Commerciales et Management des Services ; - Marketing et Action Commerciale. Sanctionné par un diplôme d'état ou reconnu équivalent et confèrent à l'échelle 11 de la Fonction Publique.
Savoir-faire	Expérience utile pour l'emploi
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Expérience réussie d'un an dans un poste similaire est souhaitée.
	Savoir-faire spécifique
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bonne connaissance de l'environnement économique national ; ▪ Maîtrise des outils de gestion de projets ; ▪ Maîtrise des outils de pédagogies de formation ; ▪ Bonne capacité d'expression en Français et Arabe ; ▪ Maîtrise des outils informatiques (Photoshop et Illustrator est un atout).
	Qualités professionnelles
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacité d'organisation, dynamisme et sens de la réalisation ; ▪ Capacité de se déplacer dans les régions est une condition sine qua non ; ▪ Autonomie, initiative et force de proposition.



2