Candidatez en flashant notre code QR

Avis de recrutement
(02) CONSEILLERS COMMERCIAUX (H/F)
À LA SOCIETE AL OMRANE TANGER TETOUAN AL HOCEIMA

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 :

- Œuvrer au service du citoyen, client et partenaires et contribuer à l'amélioration de l'expérience client du Groupe ;
- Assurer la prospection et la commercialisation des produits, ainsi que la gestion de la composante sociale des projets et ce conformément à la politique commerciale arrêtée.

Principales attributions :

- Identifier les clients potentiels, tenir et actualiser la base de données des prospects ;
- Prise de contact et suivi des prospects pour la commercialisation des produits ;
- Bien accueillir, informer et conseiller le client citoyen ;
- Assurer la réalisation des visites aux prospects /clients et bien présenter le projet/produit ;
- Assurer le bon déroulement des opérations self care ;
- Suivre, gérer et développer son portefeuille client ;
- Réaliser les indicateurs de performance commerciale fixés dans le contrat objectif individuel ;
- Participer à la préparation des dépliants et des annonces de commercialisation ;
- Assurer le recouvrement aux échéances arrêtés ;
- Veiller au respect des procédures et des notes internes relatives à la commercialisation et à l'accompagnement social ;
- Gérer les relations avec les parties prenantes internes (Technique, siège et agence) et externes (notaire, banque, ...) ;
- Participer à la préparation des journées portes ouvertes, des campagnes de promotion et événements .... ;
- Assurer les SAV notamment en termes de réactivité et de traitement des réclamations clients ;
- Veiller à la mise à jour régulière du site internet pour la partie qui incombe aux produits gérés par l'Agence ;

Scanné avec CamScanner

- Assurer la veille concurrentielle par rapport aux opérateurs privés et publics et garantir une remontée périodique de l'information ;
- Assurer la permanence requise lors des divers évènements commerciaux de la société et de l'Agence.

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

Conditions d'accès au Poste :

- Diplôme requis : **Diplôme de BAC+4/5 en commerce ou marketing ;**
- Expérience requise **(*)** : 03 années d'expérience au minimum **dans le domaine commercial et/ou marketing**
- 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 :

- Maîtrise des techniques de prospection et de commercialisation
- Maîtrise des techniques de négociation et de recouvrement ;
- Connaissances des techniques de Marketing et de communication produit ;
- La connaissance du jargon immobilier serait un atout ;
- Maitrise du ERP SAP sera un atout.

Comportementales et Managériales :

- Avoir la fibre commerciale
- Prise d'initiative
- Esprit d'équipe et capacité de coopération avec les différents partenaires internes et externes
- Esprit organisé et structuré
- Agilité et innovation
- Qualité d'expression orale et écrite
- Engagement, réactivité et esprit d'écoute

Dossier de candidature :

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

Tout dossier de candidature incomplet et /ou 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.

Scanné avec CamScanner

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.

Le dernier délai de réception des candidatures est fixé au 29/10/2025

* 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, ...

AL OMRANE TANGER TETOUAN AL HOCEIMA

Younes SHAIMI
Directeur Général

Scanné avec CamScanner