



## Avis de recrutement

### Pour le poste d'un Conseiller Commercial À la Société Al Omrane Béni Mellal Khénifra

Entreprise publique, le Groupe AL OMRANE est surtout l'opérateur de l'Etat et des collectivités territoriales pour la mise en œuvre des programmes publics relatifs à la résorption de l'habitat insalubre et clandestin, il est également l'aménageur de référence à l'échelle nationale qui accompagne la politique de développement des grands projets urbains intégrés.

Doté de 71 Représentations à travers le Royaume, soit 14 sociétés filiales et plus de 50 Agences, notamment une à l'international, le Groupe place ses ressources humaines (Femmes et Hommes) au cœur même de sa stratégie de développement.

C'est ainsi que La politique de Management des ressources humaines du Groupe Al Omrane est essentiellement orientée vers le développement de son capital humain, et s'inscrit parfaitement dans la vision du Groupe PACT 2025, dans sa charte des valeurs, dans son code d'éthique et parmi ses engagements RSE. Une Politique RH qui repose sur les principes d'Égalité des chances et l'équité, la confiance et le partenariat, la promotion de la compétence et du sens de la responsabilité, l'entrepreneuriat 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 dépliant 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 ;
- 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 événements 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 Bac+3 ou Bac+4 en Commerce ou Marketing ou Gestion (Diplôme d'Etat ou équivalent).
- Expérience : Minimum 03ans dans le domaine Commercial (Seules les expériences liées aux missions du poste à pourvoir seront prises en compte dans le processus de présélection).
- Mobilité géographique.

### 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.

#### 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

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.

*Handwritten signature*

### 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://www.alomrane.gov.ma/Carrieres/Offre-d-emplois> en choisissant la présente offre d'emploi.

Le dernier délai de réception des candidatures est fixé  
au.....16/12/2022.....

- \* En envoyant votre candidature, vous déclarez sur l'honneur, l'exactitude des informations communiquées.
- \* Le poste pourvu est ouvert aux candidats de nationalité Marocaine, sans aucune discrimination Genre, situation d'handicap, ...

Ilyas A. KRANE  
Directeur Général de la Société  
Al Omrane Ben Mella | Khénifra

