



Avis de recrutement

(01) CHEF DE DEPARTEMENT ANIMATION RESEAU (H/F) SOCIETE AL OMRANE MARRAKECH-SAFI

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'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 :

- Etablir et mettre en place un dispositif de prospection efficace
- Assurer la commercialisation maximale des produits de la filiale
- Etablir des diagnostics socio-économiques pertinents
- Assurer l'animation du réseau commercial de la société
- Assurer le suivi des actions d'accompagnement social
- Manager et piloter son équipe ;
- Participer à la mise en application du système de management qualité.

Principales attributions :

- Administrer, suivre et évaluer les dispositifs de gestion des prospects ;
- Suivre les relances des prospects et/ou des clients potentiels ;
- Etablir, à partir de la stratégie commerciale et marketing de la filiale, le plan d'action commercial (prospection, vente, recouvrement, déstockage, etc.) ;
- Administrer les modalités de commercialisation sur le système d'information ;
- Enclencher le processus de pré-commercialisation ;
- S'assurer du contrôle de la conformité et de la complétude des dossiers clients ;
- Vérifier l'encaissement de l'avance et des acomptes de commercialisation aux échéances définies ;
- Gérer les attributions des unités/lots sur le système ;
- Assurer un suivi analytique des stocks ;
- Administrer les désistements et les transferts éventuels, notamment en termes d'autorisation et d'impact sur le SI ;

- Suivre le déploiement des promotions de ventes, en concertation avec le Département Marketing et Communication ;
- S'assurer de la disponibilité des supports d'aide à la commercialisation ;
- Evaluer l'impact des actions promotionnelles sur le rythme de commercialisation ;
- Contrôler les documents contractuels de la vente (Engagement, compromis, contrat, etc.) et l'encaissement des prix de vente ;
- Suivre les livraisons et/ou la remise des clés aux clients ;
- Présenter les actions commerciales aux délégués commerciaux ;
- Assurer le back-office commercial en termes d'administration des ventes ;
- Définir et/ou valider les outils et les méthodes de collecte des informations et de diagnostic socio-économique ;
- Proposer les profils d'experts nécessaires à l'accompagnement de la phase de diagnostic ;
- Gérer le déroulement du diagnostic et contrôler les informations collectées quant à leur exhaustivité et leur pertinence ;
- Préparer et/ou valider les rapports d'enquête socio-économique ;
- Suivre la réalisation des objectifs et plan d'action commerciaux ;
- Contrôler le respect des procédures et des diverses dispositions commerciales ;
- Proposer l'implantation des points de vente et s'assurer de la disponibilité des moyens nécessaires à leur fonctionnement ;
- Assurer l'accompagnement de la force de vente dans le processus de commercialisation ;
- Suivre les actions d'accompagnement social et leur concrétisation ;
- Suivre le processus d'attribution et de commercialisation ;
- Suivre l'accompagnement de la population lors de la livraison ;
- Superviser et contrôler les actions de SAV ;
- Etablir le plan d'action annuel de son entité ;
- Décliner, contractualiser et suivre l'atteinte des objectifs des collaborateurs ;
- Assurer l'évaluation des performances de son équipe ;
- Suivre le développement des compétences de l'équipe et s'assurer de l'efficacité des actions de formations ;
- S'assurer de la mobilisation et de la motivation et animer son équipe ;
- Assurer les moyens nécessaires pour le bon fonctionnement de l'entité ;
- Gérer la tenue des dossiers, le classement et l'archivage le concernant au respect des procédures ;
- Assurer le suivi du système de management qualité de la société en ce qui concerne le processus concerné ;
- Promouvoir l'image de la société et développer l'esprit d'appartenance.

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

Conditions d'accès au Poste :

- **Formation requise** : Bac+4/5 en Marketing ou Commerce.
- **Expérience** : 8 ans 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, à ce titre nous invitons les candidat(e)s intéressé(e)s à détailler leurs expériences professionnelles sur le CV.*

Compétences requises :

Techniques :

- Bonne connaissance des données socio-économiques des régions ;
- Bonne connaissance de l'environnement juridique,
- réglementaire et procédurale de la maîtrise d'œuvre sociale ;
- Bonne connaissance de la réglementation en matière de recouvrement ainsi que des procédures internes ;
- Maîtrise de l'ensemble des produits de la filiale ;
- Maîtrise de la Charte Commerciale, du manuel de commercialisation et des procédures de vente ;
- Bonne maîtrise de SAP

Comportementales et Managériales :

- Capacité à faire fédérer l'ensemble des intervenants vers la stratégie commerciale de la société.
- Aisance relationnelle et force de conviction ;
- Capacités de management d'équipe et esprit d'écoute ;
- Bonne compréhension du comportement de la population ;
- Grandes capacités de négociations sociales.

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 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 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.

En cas de difficultés lors de la soumission de votre candidature via le site web mentionné, veuillez nous contacter par téléphone au numéro suivant : 05 24 33 97 20

Le dernier délai de réception des candidatures est fixé au.....**29/11/2025**.....

* 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, ...

