

**DECISION D'APPEL A CANDIDATURE POUR LE RECRUTEMENT DE**  
**UN (1) DIRECTEUR MARKETING ET COMMERCIAL**  
*N° 47/2022*

**Le Président du Directoire de la Société Nationale de Réalisation et de  
Gestion des Stades**

- Vu la loi n° 17-95 relative aux sociétés anonymes, promulguée par le Dahir n°1.96.124 du 14 Rabii 1417 (30 août 1996) et notamment ses articles 103 et 104 ;
- Vu la loi n° 69-00 relative au contrôle financier de l'Etat sur les entreprises publiques et autres organismes, promulguée par le Dahir n° 1.03.195 du 16 Ramadan 1424 (11 novembre 2003) et notamment son article 8 ;
- Vu la Circulaire du Chef du Gouvernement n° 24/2012 du 06 Hijja 1433 (22/10/2012) relative aux procédures de recrutement dans les Etablissements et les Entreprises Publics ;
- Vu le Décret n°2-08-546 du 5 Kaada 1429 (4 novembre 2008) autorisant la création de la société anonyme dénommée « Société Nationale de Réalisation et de Gestion des Stades », par abréviation « SONARGES » ;
- Vu les statuts de la Société Nationale de Réalisation et de Gestion des Stades ;
- Vu les pouvoirs conférés à M. Abdelkader ROBOA, Président du Directoire de la SONARGES, en vertu du procès-verbal du Conseil de Surveillance du 15 juin 2016, notamment la résolution n° 3 ;
- Vu les nécessités de service.

**Décide**

**Article 1 : Objet**

La Société Nationale de Réalisation et de Gestion des Stades lance un Appel à Candidature pour occuper le poste suivant :

- **Un (1) Directeur Marketing et Commercial (H/F).**

**Article 2 : Conditions d'accès**

L'appel à candidatures est ouvert aux candidats remplissant les conditions suivantes :

- Etre de nationalité marocaine ;
- Etre âgé de 45 ans maximum ;
- Bac + 4/5 en Commerce, Marketing, ... ou équivalent. Les diplômes délivrés par les écoles privées ou établissements étrangers doivent être accompagnés par des attestations administratives d'équivalence ;
- Avoir 10 ans minimum d'expérience, dont au moins 5 ans dans la fonction commerciale et/ou marketing.
- Disponibilité immédiate de préférence.

### **Article 3 : Description du poste**

Relevant du Directoire, le Directeur Marketing et Commercial aura comme missions :

- I. Définition et déploiement de la stratégie marketing ;
- II. Définition et déploiement de la stratégie commerciale ;
- III. Définition et déploiement de la stratégie communication ;
- IV. Définition et déploiement de la stratégie de valorisation du domaine public ;

### **Article 4 : Constitution du dossier de candidature**

Le dossier de candidature est constitué obligatoirement des pièces suivantes :

- Une lettre de motivation signée par le candidat, adressée à Monsieur le Président du Directoire de la SONARGES ;
- Le Curriculum Vitae (CV) indiquant les compétences du candidat, son parcours académique et professionnel ainsi que les postes et fonctions occupés ;
- La Fiche de Candidature à remplir, téléchargeable depuis le site [www.emploi-public.ma](http://www.emploi-public.ma) ;
- Une copie certifiée conforme à l'original des documents justifiant la situation administrative de l'intéressé (Diplômes, attestations de travail...). Les diplômes délivrés par les établissements étrangers doivent être accompagnés par des attestations administratives d'équivalence ;
- Proposition du candidat d'un plan d'action pour la prise en charge des missions qui lui sont dévolues.

***Seuls les diplômes délivrés par les établissements publics et ceux disposant d'équivalence délivrée par les autorités compétentes seront éligibles.***

### **Article 5 : Modalités de dépôt des candidatures**

Le dossier de candidature doit être **scanné en Format PDF** et **envoyé seulement et obligatoirement par voie électronique** : (diplômes, certificats, CV, justificatifs des expériences, CIN...).

<b>Adresse électronique</b>	<b>dmc2022@sonarges.ma</b>
<b>Date et heure limite</b>	<b>14 novembre à 00H00</b>

***Les dossiers de candidature incomplets ou parvenus après le délai susmentionné ne seront pas pris en compte et ne feront pas l'objet de suite.***

## **Article 6 : Déroulement de la sélection**

- L'étude préliminaire des dossiers se fera via un cabinet externe en vue de s'assurer de l'adéquation des profils des candidats avec les qualifications du poste à pourvoir ;
- Les meilleurs candidats retenus seront convoqués pour passer des entretiens de sélection.

## **Article 7 : Commission de sélection et validation des résultats**


La validation des résultats sera du ressort d'une commission désignée par Monsieur le Président du Directoire de la Société Nationale de Réalisation et de Gestion des Stades.

## **Article 8 : Publication des résultats**

Les résultats de chaque étape du processus de sélection seront publiés sur les portails :

- [www.emploi-publics.ma](http://www.emploi-publics.ma) ;
- [www.sonarges.ma](http://www.sonarges.ma)
- et par affichage dans les différents sites de la SONARGES.

Le Président du Directoire  
Abdelkader BOBOA



## FICHE DE POSTE

<b>DIRECTION MARKETING ET COMMERCIAL</b>	
<b>INTITULE DU POSTE :</b>	<b>DIRECTEUR MARKETING ET COMMERCIAL</b>
<b>INTITULE DU POSTE DU SUPERIEUR HIERARCHIQUE :</b>	<b>PRESIDENT DU DIRECTOIRE</b>
<b>1. Finalité(s)</b>	
<p>Est chargé de définir, animer, appliquer et faire appliquer la stratégie commerciale, marketing et communication en alignement avec la stratégie globale de la SONARGES</p>	
<b>2. Missions</b>	
<p><b>I. Définition et déploiement de la stratégie marketing ;</b></p> <p><b>II. Définition et déploiement de la stratégie commerciale ;</b></p> <p><b>III. Définition et déploiement de la stratégie communication ;</b></p> <p><b>IV. Définition et déploiement de la stratégie de valorisation du domaine public ;</b></p>	
<b>3. Activités principales</b>	
<p><b>I. Définition et déploiement de la stratégie marketing :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Établir la politique du marketing mix (produit, prix, distribution, promotion) sur tous les canaux online et offline ;</li> <li>– Construire le plan marketing opérationnel : gérer et déployer le planning promotionnel ;</li> <li>– Définir le positionnement des offres de la SONARGES sur le marché et sélectionner les segments cibles des offres commerciales ;</li> <li>– Assurer l’adéquation des actions marketing avec les attentes des clients et prospects ;</li> <li>– Veiller à la visibilité des produits et services de la SONARGES auprès des prospects ;</li> <li>– Organiser, coordonner et animer l’équipe marketing ;</li> <li>– Planifier, élaborer et gérer le budget marketing annuel ou pluriannuel ;</li> </ul> <p><b>II. Définition et déploiement de la stratégie commerciale :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Définir le plan d’action commercial (PAC), des objectifs, des moyens (prospection multicanale, documentation et veille commerciale) ;</li> <li>– Rédiger l’offre commerciale et négocier ses termes ;</li> <li>– Analyser le marché concurrentiel et exploiter les statistiques commerciales ;</li> <li>– Effectuer un reporting régulier de l’activité, et suivre les indicateurs et les statistiques sur les clients ;</li> <li>– Définir les secteurs d’activités et les segments à développer commercialement ;</li> </ul>	

- Organiser, coordonner et animer l'équipe commerciale ;
- Elaborer et suivre un tableau de bord des activités commerciales de l'entreprise ;
- Produire des analyses statistiques portant sur l'évolution des différents segments d'activités ;
- Elaborer, de concert avec les entités opérationnelles, les prévisions des activités commerciales ;
- Planifier, élaborer et gérer le budget commercial annuel ou pluriannuel ;
- Suivre avec la Direction Support la situation des factures émises et leur recouvrement ;

### III. Définition et déploiement de la stratégie communication :

- Fixer les orientations stratégiques de la communication de la SONARGES et concevoir, sur la base des missions et du positionnement de la SONARGES, un plan de communication annuel ou pluriannuel ;
- Choisir les vecteurs de communication adaptés à la promotion des services de la SONARGES (annonces publicitaires, plan média, ...) ;
- Actualiser le contenu des supports de communication promotionnelle (email, courrier, newsletter, rédaction d'articles... etc.) ;
- Veiller sur les sujets impactant les relations institutionnelles de la SONARGES ;
- Assurer une veille média sur les retombées de presse concernant la SONARGES ;
- Organiser, coordonner et animer l'équipe communication ;
- Planifier, élaborer et gérer le budget de communication annuel ou pluriannuel ;

### IV. Définition et déploiement de la stratégie de valorisation du domaine public ;

- Piloter le processus d'élaboration des plans d'aménagement des alentours des stades ;
- Instruire les dossiers des demandes d'OTDP, occupation temporaire du domaine public, émanant des stades et/ou des pétitionnaires ;
- Etablir les conventions et les cahiers des charges pour la matérialisation des OTDP ;
- Consolider les situations périodiques des OTDP dans les stades ;
- Suivre avec la Direction Support la situation des redevances des OTDP et leur recouvrement ;

## 4. Relations internes et externes

<b>Relations internes :</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Président du Directoire</li> <li>- Directions Centrales,</li> <li>- Directions des stades.</li> </ul>
<b>Relations externes :</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clients,</li> <li>- Prescripteurs (agence événementielle, de voyages ...),</li> <li>- Partenaires,</li> <li>- Sous-traitants</li> </ul>

## 5. Profil requis

<b>Candidature externe :</b>	<p><b>Formation de Référence :</b> Bac + 4/5 en Commerce, Marketing, ou équivalent... Les diplômes délivrés par les écoles privées ou établissements étrangers doivent être accompagnés par des attestations administratives d'équivalence ;</p> <p><b>Expérience :</b> 10 ans minimum d'expérience, dont au moins 5 ans dans la fonction commerciale et/ou marketing.</p>
------------------------------	--

## 6. Compétences

### I. Compétences techniques

- Bonnes compétences managériales
- Techniques commerciales et de négociation de haut niveau
- Bonne connaissance des produits/services, de la concurrence, des circuits de décision et de commercialisation : B to B, B to C, réseaux directs ou indirects
- Bonne connaissance en marketing opérationnel et webmarketing
- Animation et développement d'une équipe (pilotage de la performance)
- Etre capable de développer un partenariat entre la SONARGES et les entreprises
- Maîtrise d'Internet et des logiciels : GRC/CRM, reporting, Excel
- Maîtrise professionnelle de l'anglais et d'une seconde langue

### II. Aptitudes professionnelles

- Rigoureux et organisé, en mesure d'apprendre et d'appliquer un process commercial
- Faire preuve d'une capacité d'anticipation et de curiosité
- Avoir le contact facile pour accrocher des prospects, mais également pour valider l'ensemble de ses critères de qualification tout en restant naturel.
- Etre organisé et pourvu d'un grand sens d'analyse et de synthèse
- Etre capable d'écoute, de dialogue et de conviction en interne et en externe