



Poste : Chargé (e) de Prospection Commerciale (H/F) – Rabat

Référence : CPC/2025/DC/01

Entreprise :

Depuis plus de 100 ans, la Société Royale d'Encouragement du Cheval (SOREC), est un acteur majeur de la filière équine au Maroc.

Entreprise publique sous tutelle du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime, la SOREC a pour **principales** missions : l'encadrement de l'élevage, l'amélioration des races chevalines, le développement des courses hippiques et la gestion des jeux au niveau national. A l'international, elle se charge de la promotion et de la mise en valeur des performances des chevaux marocains.

Avec l'aide de ses 600 collaborateurs, la SOREC s'emploie à perpétuer, préserver et pérenniser la tradition équestre du Royaume. De l'élevage au dressage, du sport à l'artisanat, du maniement des armes au divertissement, du transport au développement du tissu rural, la filière équine appartient à l'identité même du Royaume et contribue au rayonnement du Maroc à travers le monde.

Poste :

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous aurez comme principale mission d'identifier et de qualifier de nouveaux prospects afin d'alimenter le portefeuille clients B to B de la SOREC. À ce titre, vos principales activités seront :

Développement du plan de prospection

- Suivre les actions de prospection selon les cibles prioritaires ;
- Développer et fidéliser le portefeuille client ;
- Remonter régulièrement les informations à l'équipe commerciale ;

Acquisition de nouveaux prospects

- Assurer la prospection terrain, téléphonique, emailing ;
- Suivre l'avancement des prospects dans le pipeline commercial ;
- Veiller à la qualification des prospects et leur consignation dans les bases adéquates ;
- Identifier les attentes du prospect en vue du premier rendez-vous.

Développement des nouveaux canaux

- Explorer de nouveaux canaux de distribution hors réseaux traditionnels de la SOREC ;
- Assurer la relation et le suivi des projets de partenariats des nouveaux réseaux ;
- Mettre en place un portefeuille d'apporteurs d'affaire par région ;

Suivi et reporting

- Prendre en charge le suivi des dossiers de prospection jusqu'à concrétisation ;
- S'assurer de la coordination entre les différentes parties des sites de la SOREC ;



- Produire un reporting régulier intégrant des KPI précis de la prospection en cohérence avec les objectifs commerciaux.
-

Profil :

En tant que candidat potentiel :

Vous avez un **Bac +4/5** en Gestion, Commerce ou équivalent avec **5ans** d'expérience minimum en prospection dans le réseau de la grande distribution / Retail.

Compétences requises :

- Technique de prospection, de vente et de négociation ;
 - Connaissance de l'environnement de la grande distribution ;
 - Sens aigu de la qualité et orientation business ;
 - Sens de la rédaction, de la synthèse et de l'analyse ;
 - Sens d'engagement, d'adaptation, d'initiative, et de collaboration ;
 - Sens de communication et aisance relationnelle ;
 - Réactivité et esprit d'équipe.
-

Veuillez-vous connecter à la page suivante :

<https://emploi.sorec.ma:4443/orangehrm/symfony/web/index.php/recruitmentApply/jobs.html>

Merci de renseigner les informations relatives à votre candidature, et télécharger :

- Votre CV
- Lettre de motivation
- Le formulaire de candidature dûment rempli téléchargeable sur le site.

DIRECTION CAPITAL HUMAIN DE LA SOREC

Fait à RABAT le 25/12/2025