



**Poste : Chargé(e) de la commercialisation des sites (H/F) – Rabat**

**Référence : CCS/2026/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 de prospection, négocier et promouvoir les sites et des espaces de la SOREC. Aussi, il doit être assurer un suivi commercial et administratif de la mise à disposition de ces sites. À ce titre, vos principales activités seront :

### **Gestion et valorisation des sites**

- Participer à l'actualisation des données relatives aux espaces et infrastructures, sous la coordination du service responsable.
- Identifier des opportunités de valorisation en collaboration avec les métiers concernés.
- Suivre l'état des installations et transmettre les besoins aux équipes techniques.

### **Contribution au développement commercial**

- Appuyer l'identification et la qualification de prospects potentiels.
- Faciliter les rencontres et visites en coordination avec les acteurs internes.
- Participer aux actions de promotion, notamment lors d'événements professionnels.
- Réaliser des analyses de marché contribuant à la décision commerciale.

### **Soutien à la commercialisation et à la contractualisation**

- Préparer les supports commerciaux (offres, devis, dossiers).
- Contribuer aux négociations dans le cadre des orientations commerciales validées.
- Assister à la contractualisation en lien étroit avec les équipes juridique et financière.



### Suivi administratif et reporting

- Assurer la gestion administrative des dossiers liés à la mise à disposition des espaces.
- Appuyer les actions de recouvrement, en lien avec les services concernés.
- Fournir un reporting régulier permettant un pilotage efficace par les directions impliquées.

---

### Profil :

En tant que candidat potentiel :

---

Vous avez un **Bac +4/5** en Gestion, Commerce ou équivalent avec **5ans** d'expérience minimum, dont au moins 3 ans dans le secteur de l'immobilier, gestion et commercialisation des infrastructures.

---

### Compétences requises :

- 
- Technique de commercialisation, de vente et de négociation ;
  - Bonnes connaissances juridiques, notamment en droit de l'urbanisme, droit de la construction et droit commercial ;
  - Connaissance du secteur de l'immobilier et des infrastructures ;
  - Culture générale en immobilier d'entreprise ;
  - 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://sorec.ma/offres-emploi/>

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 08/01/2026**