



Groupe
al omrane

AVIS DE RECRUTEMENT

(02) CADRES EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (H/F)

HOLDING AL OMRANE RABAT



Postulez en flashant le QR code

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'intrapreneuriat et l'esprit d'initiative.

Forts de nos valeurs partagées :

Engagement Citoyen – Éthique – Solidarité

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 :

- Accompagner les Sociétés Filiales pour la réalisation de leur plan d'action et de leurs objectifs ;
- Piloter la réalisation des objectifs et des plans d'actions des Sociétés Filiales ;
- Animer et accompagner les équipes commerciales, et veiller à la diffusion des bonnes pratiques commerciales.

Principales attributions :

- Participer à l'élaboration des contrats objectifs des Sociétés Filiales ;
- Challenger les objectifs commerciaux des Sociétés Filiales ;
- Piloter la réalisation des plans d'actions commerciaux ;
- Assurer le pilotage des objectifs commerciaux par Société Filiale ;
- Anticiper les risques, analyser les écarts et diagnostiquer les causes de non atteinte des objectifs pour engager les actions correctives nécessaires ;
- Participer à l'organisation des événements du Groupe ;
- Piloter les actions et événements commerciaux des Sociétés Filiales ;
- Accompagner les sociétés filiales dans les lancements des projets à la commercialisation ;
- Accompagner les SAO dans le processus d'intégration des projets sur la plateforme commerciale du Groupe ;
- Piloter les actions d'exploitation de la base de données des prospects du Groupe ;
- Piloter les actions de prise en charge des demandes des Citoyens via les E-services de la plateforme commerciale du Groupe ;
- Challenger et promouvoir les offres commerciales des Sociétés Filiales ;
- Participer à l'organisation des rencontres, challenges, et formations au profit de la force de vente ;

- Accompagner la force de vente et veiller à l'implémentation des bonnes pratiques commerciales ;
- Représenter le Groupe aux événements internes et externes, aussi bien au Maroc qu'à l'étranger ;
- Coordonner avec les autres métiers du HAO pour garantir la performance opérationnelle ;
- Animer les conventions avec les partenaires (organismes, fondations, banques...).

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

Conditions d'accès au Poste :

- **Formation requise :** Bac +4 /5 au minimum en Commerce, Marketing, Gestion.
- **Expérience ***: 3 années d'expérience au minimum dans le domaine Commerciale et/ou Marketing.
- **Mobilité géographique.**

() Seules les expériences professionnelles en lien direct avec les missions et attributions du poste à pourvoir seront prises en compte lors du processus de présélection. À ce titre, les candidat(e)s intéressé(e)s sont invité(e)s à détailler leurs expériences professionnelles dans leur CV, en précisant les dates exactes de début et de fin de chaque expérience, selon le format suivant : jj/mm/aaaa.*

Compétences requises :

Techniques :

- Capacité à identifier de nouvelles opportunités d'affaires et à développer un portefeuille de clients et partenaires ;
- Suivi des tendances du marché immobilier et de l'aménagement urbain afin d'identifier les opportunités de développement ;
- Élaboration de propositions commerciales adaptées aux besoins des clients et partenaires ;
- Conduite des négociations avec les clients, investisseurs et partenaires institutionnels ;
- Suivi et fidélisation du portefeuille clients, traitement des demandes et accompagnement des prospects ;
- Collaboration avec les directions technique, marketing et juridique pour la concrétisation des projets ;
- Contribution à l'élaboration et au suivi des indicateurs de performance commerciale ;
- Compréhension des produits immobiliers, des programmes d'aménagement et des attentes des différents acteurs.

Comportementales et managériales :

- Aisance relationnelle et sens du contact ;
- Capacité de négociation et de persuasion ;
- Orientation résultats et sens du développement commercial ;
- Esprit d'analyse et capacité à identifier les opportunités d'affaires ;
- Capacité de travail en équipe et en mode projet ;
- Autonomie et sens de l'initiative ;
- Rigueur et sens de l'organisation ;
- Capacité d'adaptation.

Dossier de candidature :

- Le CV actualisé ;
- Copie du diplôme, accompagné de l'équivalence s'il s'agit d'un diplôme étranger ou privé.



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 le portail web ci-dessous référencé 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.

Le dernier délai de réception des candidatures est fixé au ...14/04/2026

En cas de difficultés lors de la soumission de votre candidature via le site web mentionné, veuillez nous contacter par téléphone au numéro suivant : 05375-69191.

* 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, ...

Holding Al Omrane
Jaouad MESROUB
Directeur du Pôle Ressources
Humaines et Support

