Fiche de Poste

Intitulé de poste	**Chargé(e) de Développement Commercial & Communication**	**Nb de Poste**	**1**
Entité	Département Communication & Affichage Publicitaire		
Responsable Hiérarchique	Chef du Département Communication & Affichage Publicitaire		
Mission Principale	Contribuer au développement des recettes annexes et à la valorisation des espaces et services de RRM, notamment par la commercialisation des supports publicitaires urbains et le développement de partenariats. Participer également aux actions de communication institutionnelle, commerciale et digitale.		
Description des principales activités	- Prospecter les agences, annonceurs et partenaires pour commercialiser les espaces publicitaires de RRM (tramway, parkings et autres supports urbains). - Élaborer des propositions commerciales, contribuer aux négociations et coordonner le suivi des campagnes avec les équipes concernées. - Identifier de nouvelles opportunités de recettes annexes et de valorisation des espaces et services de RRM. - Développer les partenariats institutionnels et privés ; assurer le suivi des engagements contractuels. - Suivre les performances commerciales, la satisfaction des partenaires et les indicateurs d'activité (recettes, campagnes, bilans). - Contribuer à la communication institutionnelle : projets, actualités, partenariats, information des usagers et événements. - Participer à la préparation des campagnes de communication commerciale et promotionnelle (messages, contenus et supports). - Rédiger et publier des contenus adaptés aux réseaux sociaux et aux canaux digitaux, dans le respect de la charte et des validations internes. - Participer au calendrier éditorial, à l'animation des communautés et au suivi des interactions sur les réseaux sociaux. - Analyser les performances digitales, produire des reportings et proposer des actions d'amélioration.		
Profil requis – **Formation**	Bac+5 en Commerce, Marketing, Communication, Publicité ou formation équivalente.		
Profil requis – **Expériences**	Minimum 3 ans d'expérience en développement commercial, avec une pratique avérée de la commercialisation d'espaces publicitaires urbains. Une expérience en communication digitale est appréciée.		
Profil requis – **Compétences techniques**	▪ Maîtrise des techniques de prospection, de négociation et de vente d'espaces publicitaires. ▪ Bonne connaissance de l'affichage extérieur (OOH/DOOH), des régies et des supports publicitaires urbains. ▪ Capacité à gérer un portefeuille clients/agences, les partenariats et les engagements contractuels. ▪ Excellentes capacités rédactionnelles. ▪ Maîtrise des réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn) et des outils de planification, publication, modération et analyse (Meta Business Suite, etc.). ▪ Maîtrise des outils bureautiques et de reporting (Excel, PowerPoint) ; notions de création de contenus visuels appréciées. ▪ Maîtrise du français, de l'arabe et de l'anglais, à l'écrit et à l'oral.		
Profil requis – **Compétences comportementales**	▪ Excellent relationnel et sens de la communication ▪ Sens de l'organisation et autonomie ▪ Esprit d'initiative et force de proposition ▪ Créativité et sens de l'innovation. ▪ Capacité de négociation et de persuasion ▪ Orientation résultats et sens du service		
Type de contrat	CDI		

Rabat Région Mobilité
1, Rue Ghafsa
Place Al Joutane
Hassan - Rabat
RC n° 75799

KB