

AVIS DE RECRUTEMENT (INTERNE ET EXTERNE) (01) Chef du Département Marketing et Communication (H/F) -SOCIÉTÉ AL OMRANE CASABLANCA SETTAT-

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 communes :

Engagement – Transparence – Respect – Responsabilité – Esprit d'équipe

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 :

- Assurer la veille concurrentielle et les études du marché ;
- Définir les concepts, les offres et leurs attributs ;
- Etablir la stratégie marketing et commerciale et définir les modalités de commercialisation ;
- Définir et mettre en œuvre le plan de communication ;
- Gérer les actions promotionnelles ;
- Manager & Piloter son équipe ;
- Participer à la mise en application du système de management qualité.

Principales attributions :

- Assurer un pilotage continu de la veille concurrentielle, notamment en termes de positionnement, de produits et leurs attributs, de modalités de commercialisation et de prix etc. ;
- Suivre le dispositif de veille concurrentielle ;
- Valider les potentialités et les tendances (actuelles et prospectives) du marché de la région ;
- Valider l'analyse de l'offre et de la demande dans la région ;
- Valider les études spécifiques de marché et qualifier l'offre et la demande liées à un projet ;
- Gérer les études qualitatives ayant pour but l'adaptation éventuelle des concepts et des produits ;
- Valider et mettre à jour les concepts de projets ;
- Valider les attributs des produits ;
- Valider et mettre à jour les hypothèses commerciales ;
- Contribuer à la réalisation des montages technico-financiers ;
- Définir la stratégie commerciale et la politique des prix (cible, prix, arguments de vente, modalités de commercialisation, etc.) ;
- Actualiser les prix de vente en fonction de l'évolution du marché ;
- Présenter le concept, les arguments de ventes, la politique des prix et les modalités commerciales ;
- Evaluer l'adaptabilité des modalités et des prix et les ajuster, éventuellement, dans le cadre du montage de référence approuvé ;
- Evaluer la commercialisation du projet, notamment par rapport aux prévisions ;

- Analyser les besoins en termes de communication et définir un contenu adapté aux attentes locales ;
- Valider et actualiser le plan de communication opérationnelle ;
- Suivre la mise en œuvre du plan de communication ;
- Gérer la relation avec les agences de communication ;
- Evaluer les retombées du plan de communication ;
- Valider les besoins promotionnels, notamment en termes de liquidation des stocks, en parfaite cohérence avec le montage de référence en concertation avec le département animation réseau ;
- Valider les actions promotionnelles ponctuelles proposées en concertation avec le département animation réseau ;
- Piloter la mise en œuvre des actions promotionnelles ;
- Gérer la relation avec les agences de communication ;
- Evaluer les retombées des actions promotionnelles ;
- Etablir le plan d'action annuel de son entité ;
- Décliner, contractualiser et suivre l'atteinte des objectifs des collaborateurs ;
- Assurer l'évaluation des performances de son équipe ;
- Suivre le développement des compétences de l'équipe et s'assurer de l'efficacité des actions de formations ;
- S'assurer de la mobilisation et de la motivation et animer son équipe ;
- Assurer les moyens nécessaires pour le bon fonctionnement de l'entité ;
- Gérer la tenue des dossiers, le classement et l'archivage le concernant au respect des procédures ;
- Assurer le suivi du système de management qualité de la société ;
- Promouvoir l'image de la société et développer l'esprit d'appartenance.

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

Conditions d'accès au Poste :

- **Diplôme requis :** Bac+5 en Marketing, Commerce ou Gestion (Diplôme d'Etat ou équivalent).
- **Expérience (*) :** 8 ans d'expérience au minimum dans le domaine.
* Seules les expériences liées aux attributions du poste à pourvoir seront prises en compte dans le processus de présélection.
- **Mobilité géographique.**

Compétences requises :

Techniques :

- Connaissance des bases du marketing mix ;
- Connaissance du marché de la promotion immobilière ;
- Connaissance de l'environnement juridique et réglementaire de la promotion immobilière et de la gestion du foncier ;
- Maîtrise de l'ensemble des produits de la filiale ;
- Maîtrise de la Charte Commerciales, du manuel de commercialisation et des procédures de vente ;
- Mener des :
 - Etudes de marchés ;
 - Campagnes promotionnelles ;
- Etablir des rapports commerciaux ;
- Utiliser les statistiques pour caractériser un marché ;
- Utiliser les logiciels statistiques etc.

Comportementales et Managériales :

- Capacité à faire fédérer l'ensemble des intervenants vers la stratégie marketing de la société ;
- Aisance relationnelle et force de conviction ;

- Capacités de management d'équipe et esprit d'écoute ;
- Bonne compréhension du comportement du consommateur ;
- Sens de la négociation et de créativité.

Dossier de candidature :

- Le CV actualisé
- Lettre de motivation
- Copie du diplôme, et de son équivalence le cas échéant (à joindre avec le CV)

Tout dossier de candidature reçu 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-emploi> en choisissant la présente offre d'emploi.

Délais : Le dernier délai de réception des candidatures est fixé au.....**05/04/2025**.....

En cas de difficultés lors de la soumission de votre candidature via le site web mentionné, veuillez nous contacter par téléphone au numéro suivant : 0522 23 70 07

(*) :

- 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.



Hayat ELKIRD
Directrice Générale
Omrane Casablanca -Settat