

RECRUTEMENT DES AGENTS COMMERCIAUX

Créée en juin 1989, la Société Nationale des Autoroutes du Maroc (ADM) est une société anonyme de droit privé, dont l'actionariat est majoritairement public. Sa mission principale est de construire, exploiter et entretenir le réseau autoroutier qui lui est concédé par l'Etat. Aujourd'hui, ADM est concessionnaire d'un réseau d'autoroutes en exploitation de 1800 kilomètres.

Mission :

Coordonner le déploiement opérationnel des activités commerciales (ventes, recharges, animations) en vue de développer l'usage du télépéage et assurer la performance des points de vente. Assurer le contrôle de la qualité de service sur les aires de repos pour garantir le respect des standards ADM de performance par les partenaires.

Activités/responsabilités :

Au niveau de son périmètre l'Agent Commercial est chargé de :

- Assurer le suivi des ventes et recharges sur l'ensemble des canaux et veiller à la disponibilité des stocks Jawaz et accessoires ;
- Assurer la remontée des dysfonctionnements du matériel commercial (TPE, lecteurs, Tag...) et s'assurer du bon fonctionnement de ces équipements ;
- Veiller à la collecte, à la fiabilité et à la mise à jour des données clients et contribuer à la sensibilisation des équipes terrain aux exigences de qualité des données ;
- Déployer et suivre les actions d'animation commerciale, contribuer à la promotion des offres et la prospection client, notamment auprès des grands comptes ;
- Gérer les opérations liées aux grands comptes (alimentation, suivi des règlements) et assurer le traitement de leurs réclamations en coordination avec les parties prenantes ;
- S'assurer de la conformité des opérations du service après-vente des points de vente aux procédures de SAV ;
- Contrôler la qualité de service au niveau des points de vente et des aires de service selon le plan de contrôle mensuel et contribuer aux audits et au suivi des actions correctives ;
- Suivre les indicateurs de performance et remonter les dysfonctionnements en proposant des actions d'amélioration ;
- Veiller au respect des procédures et des standards ADM.

Profil :

- Être titulaire d'un diplôme de technicien spécialisé (Bac+2) en commerce, gestion ou équivalent.
- Avoir une expérience minimale de 3 ans d'expérience en relation client ou gestion de ventes.

Compétences techniques :

- Maîtrise des outils bureautiques et de reporting (Excel) ;
- Maîtrise des techniques de ventes ;
- Maîtrise des activités commerciales terrain ;
- Gestion de la relation client.

Villes d'affectation : Kenitra, Casablanca, Tanger.

Consistance du dossier de candidature :

Le dossier de candidature doit comprendre les documents suivants :

- Un CV actualisé ;
- Une lettre de motivation ;
- Une copie du ou des diplôme(s) ;
- Une copie des attestations de travail ;
- Une copie de la carte nationale d'identité.

L'avis d'appel à candidatures est publié sur les sites web www.adm.co.ma et emploi-public.ma. Les candidats doivent déposer leurs dossiers de candidature sur le site web <https://adm.etalent.ma>, et ce au plus tard le 28 avril 2026 à minuit.

