

Coordinateur National premiers secours commerciaux

Poste	Coordinateur National Premiers Secours commerciaux
Niveau	Coordinateur National
Unité organisationnelle/emplacement	National - basé à Rabat
Titre du superviseur	Chef de Division Secourisme Jeunesse Volontariat, Gestion des risques et Catastrophes (SJVGC) du Croissant Rouge Marocain (CRM)
Durée du contrat	1 an (avec possibilité de prolongation)
Poste du responsable du support technique Croix Rouge Française	Délégué Premiers Secours – Délégation de la CRF au Maroc
Nombre de subordonnés techniques	2 commerciaux (1 à Casablanca et 1 à Marrakech) 2 formateurs internes (1 à Casablanca et 1 à Marrakech)
Nombre de liens indirects	- Formateurs et bénévoles du CRM en Sauveteur Secouriste au Travail (SST) - Equipe Nationale de Formation CRM

Contexte organisationnel

Créé par décret royal en 1957, le Croissant-Rouge marocain (CRM) est une organisation de secours bénévole, auxiliaire des pouvoirs publics, qui compte plus de 8 500 bénévoles à travers le pays. Le CRM soutient les institutions de l'État tout en conservant sa neutralité et son indépendance, guidé par les principes et les valeurs du Mouvement international de la Croix-Rouge et du Croissant-Rouge.

Le 8 septembre 2023, un séisme de magnitude 6,9 a frappé le Maroc, le plus puissant de son histoire. Les chiffres provisoires, publiés le 12 septembre par le ministère de l'Intérieur, faisaient état de 2 946 morts et 5 674 blessés. Les principales zones touchées étaient Marrakech/Alhaouz, Ouarzazate, Azilal, Taroudant et Chichaoua, où environ 56 000 maisons ont été endommagées ou détruites, obligeant des milliers de personnes à quitter leur domicile pour se réfugier chez des proches ou dans des abris temporaires.

En réponse, le CRM, avec le soutien de la Croix-Rouge française (CRF), met en œuvre un plan d'intervention et de relèvement sur deux ans. Ce plan comprend des aspects liés au soutien psychosocial et en santé mentale, de premiers secours (PS) et de réduction des risques de catastrophe grâce à des approches communautaires. Les activités sont coordonnées avec le soutien de la Fédération Internationale de la Croix-Rouge et du Croissant-Rouge (FICR), du Centre Mondial de Référence des Premiers Secours (CMRPS) et d'autres partenaires de la Croix-Rouge et du Croissant-Rouge.

Le projet de premiers secours commerciaux vise à : Développer et structurer l'offre de formations Sauveteurs Secouristes du Travail (SST) et des Dispositifs Prévisionnels de Secours (DPS) du CRM auprès des entreprises et organisations afin d'accroître le nombre de bénéficiaires formés, de renforcer le positionnement du CRM comme acteur de référence en premiers secours et de générer des ressources contribuant au financement de ses actions sociales et humanitaires.

Finalité du poste

Sous la supervision du Chef de Division SJVGC du Croissant-Rouge Marocain, et en étroite collaboration avec le Délégué 1ers secours de la Croix-Rouge française, le Coordinateur National Premiers Secours Commerciaux est responsable du **développement, de la structuration et du pilotage des activités commerciales du CRM dans le domaine des premiers secours.**

Le poste a pour objectif de développer deux activités commerciales complémentaires :

A. La formation aux premiers secours à destination des entreprises et autres organismes de type institutions et ambassades, notamment les formations SST et autres formations adaptées aux besoins des employeurs ;

B. La prestation de dispositifs prévisionnels de secours (DPS) à destination des organisateurs d'événements culturels, sportifs, professionnels et autres rassemblements nécessitant la mise en place d'un dispositif de secours.

Il/elle est notamment responsable de :

- définir la stratégie marketing et commerciale nationale des premiers secours commerciaux et DPS;
- identifier les marchés, secteurs d'activité, organisateurs d'événements et entreprises/organisations cibles ;
- construire et déployer une démarche de prospection commerciale structurée ;
- recruter, former et manager une équipe de deux commerciaux, initialement basés à Casablanca et Marrakech ;
- manager et accompagner les deux formateurs internes dédiés à l'activité commerciale ;
- Assurer la gestion, le suivi et le contrôle de l'outil de supervision afin de garantir un monitoring opérationnel et financier fiable et continu
- développer, entretenir et fidéliser un portefeuille de clients entreprises, organisateurs, collectivités et d'agences événementielles à travers une base de données clients;
- structurer les offres commerciales, les argumentaires, les supports et les outils de vente (brochure commerciale, web, etc.) ;
- gérer les relations avec les clients les plus importants ;
- garantir la qualité et la conformité des formations SST délivrées ;
- assurer le suivi des objectifs commerciaux, financiers et qualitatifs à l'aide de Key Performance Indicators (KPIs) ;
- développer progressivement l'activité dans d'autres villes et auprès de nouveaux segments de clientèle ;

- contribuer au positionnement du CRM comme acteur reconnu de la formation aux premiers secours au Maroc;
- élaborer le budget prévisionnel annuel sur les premiers secours commerciaux (coûts, charges, investissements, etc.) ;
- promouvoir la capacité du CRM à assurer des Dispositifs Prévisionnels de Secours, et instaurer une culture paiement de ces services (relations avec les autorités) ;
- construire et négocier des offres commerciales adaptées à la nature, à la taille et au niveau de risque des événements;
- organiser et piloter des revues de performance commerciale et financière pour exposer les résultats (bénéfices) à la gouvernance ;
- développer la fidélisation des organisateurs afin de créer des partenariats récurrents.

Les bénéfices générés par ces activités ont vocation à **contribuer au financement et à la pérennisation des actions sociales, humanitaires et de premiers secours du Croissant-Rouge marocain.**

Autres responsabilités :

- Signaler à la direction tout problème détecté en matière de sécurité, d'exploitation et d'abus sexuels (EAS) ou de protection, genre et inclusion (PGI).
- Veiller à ce que les mesures de protection, de genre et d'inclusion (PGI) soient intégrées dans toutes les activités de PS.
- Traiter toutes les informations avec la confidentialité nécessaire.

Obligations applicables à l'ensemble du personnel :

1. Travailler activement à la réalisation des objectifs du CRM
2. Respecter et travailler conformément aux principes du Mouvement de la Croix-Rouge et du Croissant-Rouge
3. Effectuer toute autre tâche et responsabilité liée au poste qui pourrait être assignée par le supérieur hiérarchique

Profil (exigences du poste)

Formation et diplômes	Obligatoire	Atout
Diplôme Master 2 en Marketing ou en école de commerce (vente et développement commercial)	X	
Expérience	Obligatoire	Atout
Au moins 5 ans d'expérience dans la définition et la mise en œuvre d'une stratégie commerciale B2B au niveau national	X	
Expérience avérée en prospection commerciale, développement et gestion d'un portefeuille clients, idéalement dans un environnement B2B.	X	
Expérience dans la conception et la mise en œuvre d'une stratégie commerciale et marketing, incluant	X	

la définition d'objectifs, de cibles, de plans d'action et d'indicateurs de performance.		
Expérience avérée en management et supervision d'équipe, incluant le recrutement, la fixation d'objectifs, le suivi des performances, le coaching et l'accompagnement des collaborateurs.	X	
Expérience dans le domaine de la formation professionnelle ou de la vente de formations aux entreprises.		X
Expérience dans le domaine des premiers secours, de la santé, de la sécurité au travail (SST)		X
Expérience dans le marketing digital		X
Compétences comportementales	Obligatoire	Atout
Leadership et capacité à fédérer une équipe autour d'objectifs communs.	X	
Capacité avérée à recruter, encadrer, motiver et développer une équipe, notamment par le coaching et le mentorat.	X	
Forte orientation résultats, avec capacité à fixer des objectifs clairs, suivre les performances et mettre en place des actions correctives.	X	
Excellentes capacités de communication, de présentation et de négociation, avec différents types d'interlocuteurs.	X	
Excellent relationnel et capacité à développer et entretenir un réseau professionnel, notamment auprès des entreprises et partenaires.	X	
Forte capacité d'organisation et de gestion des priorités, permettant de coordonner simultanément les activités commerciales, les équipes et les formations/prestations.	X	
Capacité à coacher et accompagner des commerciaux dans leur activité de prospection et de vente.	X	
Sensibilité aux valeurs humanitaires et associatives et capacité à les intégrer dans une démarche commerciale.	X	
Connaissance des principes et valeurs du Mouvement international de la Croix-Rouge et du Croissant-Rouge.		X
Compétences techniques	Obligatoire	Atout
Maîtrise des logiciels MS Office (Excel), des outils de gestion financière et des systèmes de reporting numérique.	X	
Maîtrise du français (oral et écrit)	X	
Maîtrise de l'arabe (parlé et écrit)	X	
Maîtrise de l'anglais (parlé et écrit)		X

Conditions de travail :

- De nombreux déplacements au sein des villes sont à prévoir, afin de rencontrer les équipes, clients et les prospects.
- Remboursement de tous les frais de déplacement
- Ordinateur et téléphone de fonction
- Des déplacements occasionnels en région sont à prévoir afin de prospecter sur l'ensemble du territoire national.
- Poste à temps plein.
- Rémunération : base fixe plus variable en fonction des résultats

Processus de sélection :

Les candidats intéressés peuvent envoyer leur CV et une lettre de motivation à : crm.crarecrutement@gmail.com et firstaid-maroc.frc@croix-rouge.fr

La date limite de dépôt des candidatures est fixée au 30 octobre 2026. Les candidatures seront examinées dans l'ordre de leur réception. Le CRM se réserve le droit de modifier cette date s'il le juge nécessaire. Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.

Le CRM adhère aux principes d'équité, de diversité et d'inclusion.