

OFFRE CONTRAT D'APPRENTISSAGE



Alternant.e Ingénieur avant-vente

École Centrale de Nantes
1 rue de la Noë - BP 92101
F 44321 Nantes Cedex 3

T +33 (0)2 40 37 16 00
F +33 (0)2 40 74 74 06

www.ec-nantes.fr



Entreprise : ORANGE
Activité : Ingénieur avant-vente
Durée : 3 ans
Ville / Région : Bretagne / Rennes
Contact : natalya.simon@orange.com
Référence de l'offre : 18ALT00766

Contexte

Nom : OF/DEF/AE OA

Description : L'Agence Entreprises commercialise, met en service et accompagne les entreprises de l'Ouest dans l'intégration de solutions télécoms et informatiques. Elle a la responsabilité du parc des clients. Son objectif est de garantir une relation clients de qualité et d'assurer la croissance du chiffre d'affaires d'Orange auprès des 4000 clients (50 000 établissements) de notre région. La spécificité de l'Agence Entreprises Ouest Atlantique est de réunir l'ensemble des activités et donc des salariés qui accompagnent le client tout au long de son parcours grâce à ses 680 salariés : de la relation commerciale, l'administration des ventes, le déploiement des solutions chez le client, le service clients, le SAV... au recouvrement. Plus de 3800 clients chiffre d'affaires 2016 : 238 M€ une présence sur 9 départements

Missions

Vous pouvez être amené à intervenir sur le domaine des offres réseaux, IT, sécurité en liaison avec les filiales Orange Cloud for Business, Orange Application for Business et Orange Cyber Défense, ou des offres d'intégration du domaine Unified Communication and Collaboration (téléphonie IP intégré ou managé, Lan/Wifi). Sous la responsabilité de votre manager et accompagné par votre tuteur, vous assurez un soutien aux acteurs de la vente sur l'élaboration et le suivi d'une proposition commerciale sur des affaires complexes. Vous assurez un soutien amont de l'ingénieur commercial, de l'account manager ou du responsable commercial de territoire sur la qualification des opportunités. Vous assurez le support technique sur la vie de solution des réseaux. Vous assurez une mission de conseil et de co-construction avec les clients.

Détails de la mission

Vous contribuez à la stratégie de développement du CA sur le périmètre clients à partir des temps forts structurant le processus de vente. Vous participez à l'analyse approfondie des affaires détectées, de la transformation d'un besoin client en une solution technique appropriée à ce même client. Vous élaborer la solution technique globale en avant-vente. Vous réalisez régulièrement un reporting de son activité auprès de votre manager permettant la mesure de vos performances via le système d'information. Vous assurez la veille technologique auprès de la vente

Profil / Compétences

Vous disposez de connaissances techniques réseau télécom et/ou IT. Vous êtes titulaire du permis B. Vous faites preuve de maturité. Vous êtes doté d'un bon sens du client et du business. Vous faites preuve d'esprit de synthèse et d'analyse. Vous maîtrisez l'anglais (lu, écrit et parlé).