



<https://latribunelibre.com/emploi/business-manager-connectivite-f-h>

Business Manager connectivité F/H

Description

Au sein du marché de la Direction Entreprises France (DEF), le business manager spécialisé en connectivité a pour mission de faire prospérer les ventes de solutions de connectivité (Lan, Wifi, SDWAN, Data Center, Observabilité), auprès de comptes prospects ou clients de son secteur.

Vous avez donc la charge d'un portefeuille de clients sur lequel vos missions sont les suivantes :

Gérer, appréhender le portefeuille client

Cibler, prospecter de nouveaux clients

Détecter, qualifier et répondre aux besoins exprimés par nos clients ou prospects

Travailler en mode #OneTeam avec les équipes commerciales de la Direction Entreprises (DE) Ile de France. Vous êtes présent sur les sites des agences au moins 2 jours par semaine.

Négocier des affaires d'envergure avec nos clients, en collaboration étroite avec nos partenaires constructeurs.

Identifier les moyens à mettre en oeuvre pour gagner un dossier

Piloter en mode #OneTeam notre équipe interne pour répondre aux attentes commerciales, financières, juridiques, administratives et techniques du client (Avant-Vente, Production, Chef de projet, etc...)

Solliciter les ressources internes à bon escient et savoir les embarquer dans un projet

Entretenir des liens étroits avec les partenaires pour renforcer les chances de succès

Piloter finement votre pipe grâce à notre outil de CRM

Développer le chiffre d'affaires d'UNITI sur la région Ile de France tout en garantissant la bonne tenue du P&L des projets

Le tout, dans le respect des règles administratives, juridiques, financières, éthiques et commerciales fixées par UNITI.

Qualifications

Diplômé(e) de l'enseignement supérieur type Ecole d'Ingénieur ou Ecole de Commerce, vous disposez d'une forte expérience commerciale sur des grands comptes réussie idéalement chez un intégrateur ou société de services (SSII), constructeur High Tech ou éditeur de logiciels.

Vous avez une expérience significative des contrats complexes et type haut de marché (négociation, contrat de service, relation longue durée, relations avec les décideurs du client).

Vous maîtrisez notre proposition de valeur dédiée à la transformation du domaine connectivité.

Vous êtes également connu(e) et reconnu(e) par vos pairs et votre hiérarchie pour :

Vos qualités relationnelles et votre capacité à travailler en mode #OneTeam

Votre qualité d'écoute

Organisme employeur

ORANGE BUSINESS

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

91377, MASSY, MASSY, France

Date de publication

31 octobre 2025 à 12:03

Valide jusqu'au

30.11.2025

Votre capacité à être force de proposition
Votre capacité à assumer une charge de travail élevée
Vos compétences rédactionnelles avérées
Votre leadership et vos compétences avérées de communicant
Votre persévérance