



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

Business Manager Solutions Cloud F/H

Description

Digital Services est l'ESN d'Orange Business qui combine les expertises Cloud, Digital, Data et IA. Plus de 4 000 experts répartis dans toute la France accompagnent des entreprises et institutions publiques dans leur transformation numérique. Nous rejoindre, c'est participer à l'accompagnement de nos clients à travers des missions stimulantes et variées.

Rattaché(e) à la Direction commerciale Cloud, dans une équipe dynamique et expérimentée, vous intervenez dans le cadre de projets IT, en tant qu'interlocuteur commercial spécialiste des infrastructure IT et du cloud, auprès des grands comptes privés ou publics sur les territoires Hauts de France et Champagne-Ardenne.

Dans le cadre du développement de l'activité Infrastructure et Cloud, vos missions seront les suivantes :

- Elaborer la stratégie de développement du CA sur votre périmètre
- Analyser les métiers et l'environnement de vos clients : stratégie, enjeux, écosystème, interlocuteurs stratégiques (DG, DSI, RH, marketing, commercial), en identifiant les enjeux métiers du client et leurs impacts sur leurs systèmes d'information (digitalisation de processus, move to cloud, CRM, ITSM ...)
- Approfondir et qualifier les affaires détectées avec, si nécessaire, l'aide et le soutien des équipes d'avant-vente et les vendeurs spécialisés
- Coconstruire les offres remises au client en prenant en compte toutes les dimensions : commerciales, contractuelles, techniques, juridiques et financières et porter la marge
- Argumenter et défendre la solution proposée auprès des clients, accompagné de nos experts si nécessaire, pour aboutir à la conclusion et la signature de l'affaire
- Accompagner et assurer le suivi de la relation client dans une optique de satisfaction et de fidélisation
- Elargir la couverture du compte en diversifiant vos interlocuteurs
- Tracer votre activité dans le SI jusqu'à la saisie des commandes et saisir les indicateurs
- Participer activement à l'animation commerciale interne

Qualifications

Issu(e) d'une formation Bac+5 en Ecole de Commerce, Ecole d'ingénieur en Informatique ou équivalent :

- Vous avez au minimum 5 ans d'expérience avérée sur un poste similaire sur des clients grands comptes. La connaissance du territoire Hauts de France, de ses acteurs et de ses enjeux, sera un élément positif supplémentaire
- Vous avez une culture générale sur les solutions Cloud et les avez déjà proposées à des clients BtoB
- Vous êtes une personne orientée résultats qui sait faire preuve de leadership et qui aime travailler en transverse
- Vous êtes attiré(e) par une relation clients de haut niveau, vous êtes

Organisme employeur
ORANGE BUSINESS

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL EN SYSTÈMES ET
LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste
59350, LILLE, LILLE, France

Date de publication
6 janvier 2026 à 18:04

Valide jusqu'au
05.02.2026

curieux(se) et avez une capacité développée à comprendre les enjeux et besoins de votre client, avec un fort esprit de synthèse

- Vous avez une expérience réussie sur l'ouverture de comptes
- Vous avez une sensibilité aux usages d'aujourd'hui et de demain et une aisance avec les processus de vente de solutions complexes
- Vous avez la capacité à conduire une affaire de bout en bout et à vous adapter à des situations hétérogènes
- Vous avez un bon relationnel, vous êtes tenace, fin négociateur, et vous savez convaincre un client grâce à votre écoute et votre connaissance des solutions du marché, ce poste est fait pour vous, alors n'attendez pas !