

IDENTIFICATION DU POSTE/GENERALITES

Fonction	Responsable ICT B2B	
Direction	Direction Marketing Commercial B2B	
Pôle	Marketing Broadband et Solutions ICT B2B	
Service	-	
Position dans l'organigramme	Hiérarchique N+1	Dir. Pôle Marketing Broadband et Solutions ICT B2B
	Sous sa responsabilité N-1	N /A

OBJECTIFS DU POSTE (MISSION)

- Développer la roadmap et des initiatives pour extraire de la valeur du potentiel ICT afin de positionner Orange comme l'intégrateur technologique de référence en RDC. Il va s'agir de définir le potentiel du marché des solutions cloud et des services managés (helpdesk, installation des réseaux, hébergement, cyber sécurité, wifi) et d'en élaborer des actions marketing en adéquation avec le plan stratégique de la direction.

ACTIVITES/TÂCHES A ACCOMPLIR

Activité 1 Définir le potentiel ICT capturable	<ul style="list-style-type: none"> • Quantifier le volume des ventes de matériels informatiques du marché : ordinateurs, routeurs, serveurs ; • Evaluer le potentiel cloud (SaaS dont Microsoft 360, IaaS), et cyber sécurité ; • Monitorer l'activité des sociétés d'ingénierie et de services informatiques et en établir les parts de marché ;
Activité 2 Définir des partenariats	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les acteurs potentiels pour soit revendre les solutions d'Orange soit exécuter des travaux ; • Elaborer des initiatives pour développer des synergies avec d'autres acteurs pour mutualiser les actifs et extraire de la valeur du marché ;
Activité 3 Elaborer la roadmap ICT	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborer la roadmap ICT en fonction des orientations stratégiques de la direction et des opportunités du marché ; • Faire la veille technologique locale et internationale afin d'identifier les innovations qui différencieront les offres ICT d'Orange de ses concurrents et s'assurer d'être first mover ; • Elaborer les besoins en CAPEX et les communiquer au cours des sessions d'élaboration du budget.
Activité 4 Marketing et ventes	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les opportunités à forte valeur et les développer conjointement avec les équipes de vente ; • Créer et animer des événements de promotion du portefeuille ICT • Fixer les objectifs de ventes aux équipes commerciales • Concevoir les plans de promotions et de communication

PRINCIPAUX CONTACTS

Internes	<ul style="list-style-type: none"> • Toutes les directions
Externes	<ul style="list-style-type: none"> • Fournisseurs et prestataires de service • Clients



COMPETENCES	
Savoirs	<ul style="list-style-type: none">• Minimum BAC +5 en Génie informatique, informatique de gestion ou équivalent• Spécialisation en cloud computing et ou cyber sécurité (atout)• Certifié dans un des domaines ICT (atout)• Maîtriser les techniques commerciales (atout)• Connaissance des outils d'analyse• Connaissance du français et l'anglais• Expérience minimum 2 ans dans un poste similaire
Savoirs Etre	<ul style="list-style-type: none">• Orienté résultat• Sens de l'organisation• Rigueur• Autonomie• Proactivité• Intégrité• Facilité de communication (écrit et oral)

AIRE DE MOBILITE	
Poste précédent	
Evolution(s) possible(s)	Marketing Broadband et Solutions ICT B2B en national

Nom et prénom de l'agent	
Signature de l'agent	
Nom et prénom du supérieur hiérarchique N+2	
Signature du supérieur hiérarchique	