

Alternant(e) - Ingénieur technico commercial (h/f) - Formation/Support à la Vente

Ref : 89442



- **Date de publication : 11/01/2016**
- **Type de contrat : Alternance (24 Mois)**
- **Département : Seine-Saint-Denis (93)**
 - **Ville : SAINT-DENIS**

Informations générales

Opérateur global, le groupe dispose de positions d'envergure sur l'ensemble du marché français des télécommunications, que ce soit auprès du grand public, des entreprises, des collectivités ou des opérateurs.

Doté du premier réseau en fibre optique et d'un réseau mobile de premier plan, le groupe a pour ambition de créer le leader national de la convergence du Très Haut Débit fixe-mobile.

Le groupe propose une offre complète de services d'accès à Internet, de téléphonie fixe et mobile et de contenus audiovisuels. Il se positionne également comme un expert de solutions de communications unifiées, de Machine-to-Machine et de cloud computing pour les entreprises.

Pour le grand public, les offres du groupe sont commercialisées sous les marques SFR et RED by SFR et pour l'entreprise, sous la marque SFR Business.

Toutes les offres d'emploi sont ouvertes aux personnes en situation de handicap.

Intitulé du poste

Alternant(e) - Ingénieur technico commercial (h/f) - Formation/Support à la Vente

Description de la mission

Au sein de la Direction Commerciale Support Grands Comptes de la Division Entreprises de SFR.

Dans le cadre du cycle de la relation avec les clients Grands Comptes, vos missions seront:

- Travailler avec les Consultants Avant-vente (ingénieurs technico commerciaux) sur des sujets ciblés pour le montage des propositions commerciales, en réponse aux appels d'offres des clients (Besoins DATA, VOIX, FIXE et MOBILE),

- Prendre en charge les études et décisions portant sur les différents raccordements optiques possibles des sites entreprise au réseau SFR.

Cette fonction nécessitera un travail d'analyse et de choix de la meilleure solution autant technique que financière, en adéquation avec le besoin du client.

L'apprenti(e) sera également associé à des Consultants Avant-vente, pour les accompagner dans le circuit de réponse à des appels d'offres.

La finalité étant pour l'apprenti(e) de pouvoir prendre à sa charge des propositions commerciales sur la base du catalogue des offres de SFR Business Team, tout en garantissant l'adéquation entre la solution proposée et les besoins exprimés par le client.

Des programmes d'immersion seront organisés, pendant la période d'apprentissage ce qui permettra de découvrir les métiers composants l'écosystème de l'Ingénieur Technico-Commercial.

Profil

Formation type Ingénieur

Qualités particulières : Connaissances télécoms (routage IP, VPN MPLS, Voix sur IP), rigueur, réactivité, organisation.