

IDENTIFICATION DU POSTE/GENERALITES		
Fonction	Chef de Département Wholesale Fixe	
Direction	Marketing et Commercial B2B	
Département	Wholesale	
Position dans l'organigramme	Hierarchique N+1	Directeur Marketing et Commercial B2B
	Sous sa responsabilité N-1	N/A

OBJECTIFS DU POSTE (MISSION)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre en œuvre la stratégie globale d'Orange RDC sur le Wholesale Fixe</li> <li>Piloter l'élaboration et les mises à jour éventuelles du catalogue d'offres de gros et de partage des infrastructures</li> <li>Superviser la vente de capacités nationales et internationales</li> <li>Mener des activités de business développement pour extraire plus de valeur de nos actifs</li> </ul>	

ACTIVITES/TÂCHES A ACCOMPLIR	
<u>Activité 1</u> Pilotage	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planifier les activités de mise en œuvre de la stratégie Wholesale Fixe : Inventaire des actifs, Suivi des projets d'investissement, Valorisation du potentiel du marché, Gestion du pipeline</li> <li>Explorer régulièrement les opportunités de développement des synergies avec d'autres opérateurs d'infrastructures,</li> <li>Elaborer le catalogue des offres Wholesale et organiser la veille sur les prix du marché</li> <li>En collaboration avec la Direction Technique et la Direction des Achats, s'assurer que les besoins du Wholesale Fixe sont pris en compte dans le planning d'achat des capacités domestiques et internationales</li> <li>Piloter les activités de commercialisation des offres Wholesale Fixe</li> </ul>
<u>Activité 2</u> Projets	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contribuer activement à tous les projets porteurs d'opportunités pour le Wholesale Fixe</li> <li>Piloter l'exécution des projets de fourniture de services aux clients Wholesale Fixe</li> <li>Initier des projets de diversification ou d'exploitation des actifs dans le but de générer du revenu Wholesale Fixe</li> </ul>
<u>Activité 3</u> Performances	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tenir le tableau de bord des performances du Wholesale Fixe</li> <li>Evaluer régulièrement les performances des offres Wholesale Fixe,</li> <li>S'assurer de la monétiser des ressources Wholesale Fixe</li> <li>S'engager à toujours réaliser le budget des ventes</li> </ul>

PRINCIPAUX CONTACTS	
Internes	<ul style="list-style-type: none"> <li>Toutes les Directions</li> </ul>
Externes	<ul style="list-style-type: none"> <li>Partenaires nationaux et Internationaux,</li> <li>Entreprises Spécialisées du Numérique (Opérateurs, ISP, Data Center)</li> <li>Fournisseurs de services de gros</li> </ul>

COMPETENCES	
Savoirs	<ul style="list-style-type: none"> <li>BAC + 5 Maths-Infos, Electricité/Electroniques ou équivalent</li> <li>3 à 5 d'expérience dans le domaine</li> <li>Avoir travaillé dans la gestion des projets</li> <li>Avoir travaillé dans l'environnement telco et NTIC</li> <li>Avoir des connaissances dans le domaine ICT, IP/MPLS</li> <li>Avoir des connaissances de 2G/3G/LTE et les VAS</li> <li>Avoir des connaissances en transmission FH et Fibre</li> </ul>
Savoirs Etre	<ul style="list-style-type: none"> <li>Discretion</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Esprit d'organisation</li><li>• Esprit d'initiative</li><li>• Convivialité</li><li>• Sens de la responsabilité</li></ul>
--	--

AIRE DE MOBILITE	
Poste précédent	<ul style="list-style-type: none"><li>• Responsable wholesales</li></ul>
Evolution(s) possible(s)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Directeur Marketing et Commercial</li></ul>

Nom et prénom de l'agent	
Signature de l'agent	
Nom et prénom du supérieur hiérarchique	
Signature du supérieur hiérarchique	