

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

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

ACTIVITES/TÂCHES A ACCOMPLIR
<p>Activité 1 Pilotage</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 Explorer régulièrement les opportunités de développement des synergies avec d'autres opérateurs d'infrastructures, Elaborer le catalogue des offres Wholesale et organiser la veille sur les prix du marché 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 Piloter les activités de commercialisation des offres Wholesale Fixe
<p>Activité 2 Projets</p> <ul style="list-style-type: none"> Contribuer activement à tous les projets porteurs d'opportunités pour le Wholesale Fixe Piloter l'exécution des projets de fourniture de services aux clients Wholesale Fixe Initier des projets de diversification ou d'exploitation des actifs dans le but de générer du revenu Wholesale Fixe
<p>Activité 3 Performances</p> <ul style="list-style-type: none"> Tenir le tableau de bord des performances du Wholesale Fixe Evaluer régulièrement les performances des offres Wholesale Fixe, S'assurer de la monétiser des ressources Wholesale Fixe S'engager à toujours réaliser le budget des ventes

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

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

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

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

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