

# COMMERCE SFR

## MARCHÉ ENTREPRISES

### LE CONSEIL DU RECRUTEUR

Audace, Simplicité, Engagement et sens du service. Les valeurs résument très bien l'esprit SFR et s'appliquent aussi au métier de Commercial. Nous recherchons des collaborateurs qui ont un pouvoir de conviction certain et une forte culture de la relation client.

### LE MÉTIER EN QUELQUES MOTS

#### Les enjeux :

- La stratégie SFR Business Team s'appuie sur le marché des services opérateurs traditionnels et sur le développement des nouveaux marchés au travers des offres de services à valeur ajoutée

#### Les objectifs :

- Préserver la valeur mobile et accentuer les vecteurs de croissance
- Développer les services à valeur ajoutée

### LES DIFFÉRENTES FONCTIONS ET MISSIONS PROPOSÉES

**Ingénieur(e) commercial(e) :** Dans le cadre de la politique commerciale, assure les liens commerciaux avec les clients, prospects ou distributeurs confiés afin de contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs et de contribuer au développement du chiffre d'affaires, du réseau de vente ou du portefeuille de clients.

**Ingénieur(e) d'affaires :** Dans le cadre de la politique commerciale, l'ingénieur(e) d'affaires est responsable du développement d'un portefeuille de clients et prospects et de la stratégie commerciale sur son périmètre : négociations, suivi des clients, identification des décideurs, plan de comptes, matrice de potentiel, support opérationnel sur des services à valeur ajoutée, pour atteindre les objectifs commerciaux fixés. Adapte l'offre commerciale au contexte et aux enjeux des clients et prospects gérés. Veille à la qualité de l'offre commerciale faite aux clients/prospects. Coordonne les actions de différents acteurs pour garantir une offre commerciale pertinente.

**Consultant(e) avant-vente :** Garantit la pertinence et la cohérence de la réponse technique aux besoins des clients et prospects majeurs avec une attention forte aux services personnalisés proposés. Assure le pilotage et l'animation des différents acteurs internes et externe qui contribuent à la réponse au besoin. Conçoit des solutions techniques cohérentes. Accompagne le/ la commercial(e) lors de la soutenance en qualité d'interlocuteur(trice) technique du client

**Attaché(e) commercial(e) :** Dans le cadre de la politique commerciale, assure la commercialisation de l'offre auprès des entreprises et leur fidélisation, afin de participer à l'atteinte des objectifs quantitatifs et qualitatifs de vente. Assure la prospection des entreprises. Démontre aux décideurs des entreprises l'intérêt des offres proposées et assure le suivi des entreprises et leur fidélisation.

**Assistant(e) commercial(e) :** Dans le respect de la confidentialité, assure pour une direction et/ou un service commercial, l'organisation et la gestion administrative de l'activité du/de la responsable et de son équipe afin de l'aider à conduire le business. Organise et optimise les rendez-vous internes et externes et oriente les appels ou contacts clients après avoir jugé de leur degré d'importance, en fonction de l'attribution des différents comptes. Garantit la gestion de dossiers clients et la transmission d'informations

### LES COMPÉTENCES RECHERCHÉES

#### Connaissances métier :

- Les techniques de vente et de négociation (IC / IA / CAV)
- Les offres et l'environnement Télécom Fixe et Mobile : produits/contenus, marché/concurrence
- Une forte orientation business

#### Qualités humaines :

- De la rigueur et de l'organisation
- De l'implication et le goût du challenge

### LES CHIFFRES CLÉS

Près de 2 000 collaborateurs au service des entreprises

Un CA d'environ 1,7 milliard pour SFR Business Team en 2013

160 000 clients entreprises et secteur public