

Alternance - Ingénieur Avant-vente H/F

Orange Cyberdefense recrute en stage

Localisation : Marseille (13)

Début du stage : 3^{ème} trimestre 2024

Qui sommes-nous ?

Orange Cyberdefense est l'entité stratégique du Groupe Orange dédiée à la sécurité numérique.

Nous accompagnons les entreprises de toutes tailles, organismes critiques, administrations et collectivités locales dans la conception de leurs stratégies de cybersécurité, leur mise en œuvre et leur gestion opérationnelle. Nous leur apportons notre expertise afin d'assurer le meilleur niveau de protection de leurs données, de leurs équipements et des services qu'ils offrent à leurs clients ou leurs administrés.

Avec un CA de plus de 977 M€ en 2022, plus de 3700 clients, et plus de 3000 experts dédiés à la cyber sécurité, nous nous positionnons aujourd'hui comme le Leader européen sur le marché de la cyberdéfense.

Notre vocation est de construire une société numérique plus sûre.

Le contexte :

Dans un contexte où la menace cyber est en constante évolution, les experts Orange Cyberdefense sont fortement mobilisés en réponse à incident et dans la gestion des crises cyber dans la région PACA.

Forts de notre position de leader, nous investissons massivement sur nos forces de proximité. Pour cela, un nouveau campus Orange Cyberdefense sera inauguré sur Marseille en 2021 et accueillera près d'une centaine d'experts en cybersécurité.

Votre rôle en quelques mots :

L'ingénieur Avant-Vente est intégré au sein de l'équipe Avant-Vente Build « Solutions de Confiance » et a pour mission :

- De prendre en charge les dossiers en avant-vente avec le support d'un AVV référent et à termes en collaboration avec la force de vente.

- D'être responsable de la rédaction des réponses en s'appuyant sur les interlocuteurs adéquats en interne et en respectant les délais, les règles de délégation et les standards pour la rédaction des offres.
- D'être le garant de la faisabilité et de la cohérence technique et organisationnelle des solutions proposées aux clients.

Vos missions :

- Elaborer des réponses sur le plan fonctionnel, technique et budgétaire, en lien avec les architectes, consultants, chefs de projet et commerciaux en fonction du cahier des charges et du contexte client.
- Identifier et proposer, au sein du catalogue d'offres, les solutions techniques et technologies requises.
- Identifier les fournisseurs éventuellement nécessaires à la réalisation de la solution.
- Contribuer au transfert des dossiers auprès des opérationnels.
- Présenter les propositions commerciales aux équipes en charge de la réalisation des projets, transmettre sa connaissance des dossiers.
- Accompagner au cours d'un projet l'équipe de réalisation dans l'identification des éventuels écarts d'interprétation des engagements.
- Comprendre les questions légales et contractuelles liées aux appels d'offres.
- Rendre compte de son activité et alerter si nécessaire.
- Assurer une veille technologique.

Vous êtes talentueux :

De formation Bac+4/5, vous cherchez une alternance vous permettant de travailler sur des problématiques de Cybersécurité, dont vous avez une approche avant-vente / commerciale avec une composante technique importante.

Vous savez notamment décrire et présenter une offre dans le secteur de la cyber sécurité.

Passionné(e) par les nouvelles technologies, vous possédez une vision stratégique, vous savez prendre de la hauteur sur divers sujets IT.

Vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel, vous êtes dynamique, avez le goût du service client et un esprit de collaboration et de partage.

La créativité, l'innovation, la curiosité et l'adaptabilité sont les clés pour ce poste.

Votre connaissance des constructeurs/sujets suivant est appréciée : Fortinet, PaloAlto, Checkpoint, Zscaler, Proofpoint, Forescout, environnements cloud.

Un bon niveau d'anglais est recommandé.

Si cela vous correspond, n'hésitez plus et prenez contact avec nous !