

FICHE DE POSTE : Alternance - Alternant(e) Marketing Engagement Client F/H

LOCALISATION : 1 Place des Droits de l'Homme, SAINT-DENIS (93210) – *Accès très facile en RER B*

Futur(e) apprenti(e) en **MBA Manager de la Stratégie Commerciale** ? L'Imc Alternance vous offre une immersion professionnelle unique chez son partenaire.

Le Défi : Propulser l'Engagement Client B2B via l'Account Based Marketing (ABM)

Rejoignez la direction **Sales Enablement de la Direction des Grands Clients d'Orange Business**. Ce rôle transverse et hautement stratégique consiste à mettre à la disposition des forces de vente tous les leviers nécessaires pour optimiser leur performance commerciale auprès de 160 clients Grands Comptes.

Au sein du pôle **Account Based Marketing (ABM)**, vous déploierez des actions d'ultra-personnalisation et de conquête ciblée. En combinant marketing digital, outils de pointe et créativité (notamment via l'IA générative), vous participerez directement à la génération de valeur et de revenus pour un leader mondial des services numériques.

Vos Missions : Gestion de Projet, Création de Contenu et Social Selling

Pleinement intégré(e) à l'équipe et en relation directe avec les Commerciaux Grands Comptes, vous gérerez vos projets de bout en bout :

- **Campagnes Marketing & Social Selling :**
 - Organiser des actions de prospection ciblées et des événements dédiés pour les grandes entreprises.
 - Concevoir et piloter des campagnes LinkedIn (Social Selling) pour capter de nouveaux décideurs.
 - Accompagner les forces commerciales dans l'optimisation et l'animation de leur profil professionnel.
- **Études de Marché & Business Intelligence :**
 - Conduire des études de potentiel business à l'aide d'outils spécialisés (analyse des concurrents, des enjeux clients, utilisation de l'IA).
 - Cartographier et rechercher les contacts clés et décisionnaires au sein des comptes stratégiques.
- **Création de Contenu de Pointe :**
 - Concevoir des supports de communication impactants et différenciants : présentations clients personnalisées, documents digitaux, vidéos, emailings et posts LinkedIn.
 - Suivre des sessions d'acculturation technologique pour maîtriser l'ensemble du portfolio d'Orange Business.

Profil Recherché : Créativité, Rigueur et Esprit Commercial

- **Formation** : Étudiant(e) en Master (Bac+4 validé) en Marketing, Communication ou Vente. Pour une alternance de 1 ou 2 ans.
- **Savoir-Être** : Autonome, motivé(e), curieux(se) et créatif(ve). Vous possédez un excellent relationnel, un esprit d'équipe prononcé et vous êtes naturellement enjoué(e) à l'idée de proposer des méthodes innovantes.
- **Savoir-Faire** : Capacité à gérer plusieurs projets de front, rigueur, fiabilité et sens aiguisé de l'organisation. Excellentes compétences rédactionnelles et orales en français.
- **Outils & Langues** : Maîtrise des outils bureautiques (PowerPoint, Teams, Outlook...) et des réseaux professionnels (LinkedIn). Un bon niveau d'anglais est requis pour évoluer dans cet environnement international.

Ce que cette alternance vous apporte :

- Une immersion au cœur de l'**ABM**, la méthode d'engagement client la plus plébiscitée du secteur B2B.
- Une vision à 360° des décisions stratégiques de l'entreprise avec des missions à fort impact direct sur le business.
- Un cadre de travail moderne et flexible (PC portable fourni, possibilités de télétravail, horaires souples).
- Un solide programme de coaching, de formation continue et d'accès aux technologies de pointe (IA générative).



Prêt(e) à relever le défi ? L'alternance est 100% gratuite et rémunérée.

RÉFÉRENCE : MBA280526ORA93RN9