



## **La Division Ventes Indirectes à la rencontre de son réseau : un évènement placé sous le signe de la proximité et de la simplicité**

La Division des Ventes Indirectes d'Orange Business Services part à la rencontre de ses partenaires en région, grâce à un parcours en **huit étapes**, dont le coup d'envoi se fera à Toulouse le 27 janvier prochain.

- Véritable évènement « business », ces rencontres sont l'occasion pour la Division des Ventes Indirectes d'Orange Business Services d'être plus proche et d'échanger en toute simplicité avec son réseau de partenaires.

Cette année, l'accent sera mis sur des thématiques qui s'inscrivent au cœur de la stratégie de la Division des Ventes Indirectes d'Orange Business Services :

- la croissance des partenaires : leur permettre de développer fortement leur chiffre d'affaires,
- la satisfaction clients,
- la convergence,
- la virtualisation,
- le développement des offres sectorielles santé, M2M, API, monétique, sécurité,
- un renforcement de la qualité de service pour les partenaires grâce à un meilleur suivi des commandes en ligne, des outils simplifiés pour élaborer des propositions commerciales, ...
- des rémunérations incitatives.

Après une présentation des objectifs et des enjeux de 2010 pour le canal vente indirecte d'Orange Business Services, les équipes vente indirecte et directe présenteront l'accompagnement mis à disposition du réseau pour accroître le business en autonomie. Des rendez-vous en face à face permettront de faciliter les échanges avec les partenaires.

- **Les 8 étapes clés des rencontres partenaires 2010** auront lieu :

Mercredi 27 janvier à Toulouse

Mercredi 10 février à Lyon

Mercredi 17 février à Bordeaux

Mardi 9 mars à Rennes

Jeudi 11 mars à Paris

Mercredi 17 mars à Marseille

Mercredi 24 mars à Strasbourg

Mercredi 31 mars à Lens



### **A propos d'Orange**

Orange est la marque phare de France Télécom, un des principaux opérateurs de télécommunications dans le monde. Elle compte 126 millions de clients, pour l'internet, la télévision et le mobile dans la majorité des pays où le Groupe est présent. En 2008, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 53,5 milliards d'euros (38,1 milliards d'euros sur les neuf premiers mois de 2009). Au 30 septembre 2009, le Groupe comptait près de 190 millions de clients dans 32 pays, dont 128,8 millions de clients du mobile et 13,4 millions de clients ADSL dans le monde.

Orange est le troisième opérateur mobile et le deuxième fournisseur d'accès Internet ADSL en Europe et l'un des leaders mondiaux des services de télécommunications aux entreprises multinationales, sous la marque Orange Business Services.

La stratégie du Groupe est fondée sur la convergence et l'innovation. Elle se caractérise par la maîtrise des coûts et vise à faire d'Orange l'opérateur intégré de référence pour les services de télécommunications en Europe. Aujourd'hui, le Groupe reste concentré sur son cœur de métier d'opérateur de réseau, tout en développant ses positions sur des nouvelles activités de croissance. Afin de répondre aux attentes des clients, le Groupe s'efforce de fournir des produits et des services simples et conviviaux, grâce à son modèle de performance durable et responsable qui peut s'adapter aux conditions d'un écosystème en pleine mutation.

France Télécom (NYSE:FTE) est cotée sur Euronext Paris (compartiment A) et sur le New York Stock Exchange.

*Pour plus d'informations :* [www.orange.com](http://www.orange.com), [www.francetelecom.com](http://www.francetelecom.com), [www.orange-business.com](http://www.orange-business.com)

#### **Contacts presse :**

01 56 03 13 21 – Sabrina Heinz-Giuge, [sheinz@i-e.fr](mailto:sheinz@i-e.fr)

01 44 37 62 62 - Corinne Hofer, [corinne.hofer@orange-ftgroup.com](mailto:corinne.hofer@orange-ftgroup.com)