

عرض شغل

عدد 2019/ 07

تعترم الشركة الوطنية للاتصالات "إتصالات تونس" انتداب تقني سامي مكلف بالحرفاء بصفة متعاقد كما هو مبين بالجدول التالي:

الخطة المعروضة	الشهادة المطلوبة	الإختصاص المطلوب	مقر التعيين	عدد الخطط المعروضة	تاريخ غلق قائمة الترشيح
تقني سامي مكلف بالحرفاء	الشهادة الوطنية للإجازة التطبيقية أو الأساسية (نظام أمد)	التصرف أو ما يعادله	فضاء إتصالات تونس بسوسة - الحبيب بورقيبة	1	25 أفريل 2019

ملاحظات هامة	صيغة إجراء عرض الشغل
<p>(1) يجب على كل من يرغب في الترشيح والذي تتوفر فيه الشروط المطلوبة النفاذ الى موقع الوب لإتصالات تونس (www.tunisitelecom.tn) لإدراج المعلومات المطلوبة باستمارة الترشيح والتأكد من إجراء عملية المصادقة (Validation) ويتحصل لقاء ذلك على رقم تسجيل في الغرض.</p> <p>(2) يقوم المترشح بطباعة استمارة مطلب الترشيح قبل تاريخ ختم الترشيحات والإحتفاظ بها لإرفاقها بملفه عند الطلب.</p> <p>(3) كل مترشح مدعو للتثبت من صحة البيانات ودقة المعلومات المصرح بها باستمارة الترشيح عند تسجيله بالمنظومة وهو مسؤول عن المعطيات التي يدرجها بهذه الإستمارة والتي يتم اعتمادها عند تقييم ملفه. يرفض وجوبا كل مطلب ترشيح لم يتم تسجيله عبر الموقع الإلكتروني لاتصالات تونس www.tunisitelecom.tn</p> <p>(4) لا تؤخذ بعين الاعتبار الملفات والمطالب الواردة على الشركة الوطنية للاتصالات قبل صدور هذا البلاغ أو قبل تسلّم المترشح للبرقية المشار إليها سابقا أو في صورة عدم احترام الشروط أو المتطلبات المنصوص عليها بالبلاغ.</p> <p>(5) يرفض وجوبا كل ملف يرد بعد التاريخ المحدد بالبرقية، ويعتمد في ذلك ختم مكتب البريد أو ختم كتابة إدارة الحركية والانتدابات.</p> <p>(6) كل مترشح مسؤول عن المعطيات التي يدرجها باستمارة الترشيح والتي يتم اعتمادها في تقييم ملفه، لذا فإنه يلغى بصفة نهائية وبدون أي إمكانية للمراجعة كل ترشيح يتبين فيه عدم توافق بين المعطيات المدرجة ضمن إستمارة الترشيح والوثائق المدعمة للملف.</p> <p>(7) يترتب عن كل تصريح مغالط إلغاء ملف ترشيح المعني بصفة نهائية وبدون أي إمكانية للمراجعة وفي صورة اكتشاف المغالطة بعد الانتداب يتم قطع العلاقة الشغلية مع احتفاظ المؤسسة بحقها في التتبع قضائيا.</p> <p>(8) يعتبر عدم استدعاء كل مترشح لإجراء الاختبار الشفاهي والفحص الطبي إجابة بعدم قبوله.</p> <p>(9) يقع الاعلان عن النتائج النهائية لعرض الشغل بالموقع الإلكتروني لاتصالات تونس www.tunisitelecom.tn</p>	<p>(1) يتم الترتيب الأولي للمترشحين لعرض الشغل حسب مقرات التعيين ترتيبا تفضليا وفق مجموع ملف المترشح المتحصل عليه عند التسجيل في المناظرة باعتماد المقاييس التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ معدل التخرج: يجب أن تتضمن بطاقة أعداد المعدل العام لسنة التخرج (السنة الثالثة) ✓ سن المترشح الحالي، ✓ سن المترشح عند التخرج. ✓ معدل البكالوريا <p>(2) تتم دعوة المترشحين المرتبين الأوائل، عن طريق برقية ترسل إلى عناوينهم المسجلة باستمارة الترشيح لتقديم الوثائق المكونة للملف في غضون سبعة أيام مفتوحة إما عن طريق البريد أو مباشرة لدى كتابة إدارة الحركية والانتدابات، للتثبت فيها ومقارنتها مع البيانات المضمنة باستمارة الترشيح.</p> <p>(3) يتم تقديم الملفات من طرف المترشحين الذين تلقوا بقرقيات دون سواهم.</p> <p>(4) يتم دعوة المترشحين أصحاب الملفات المقبولة لإجراء الإختبارات الشفاهية.</p> <p>(5) يخضع المقبولين أوليا إلى إختبار شفاهي مشفوع بعدد وذلك لتقييم معارفهم ومدى ملاءمتهم للخطة المعروضة.</p> <p>(6) بعد الإنتهاء من الإختبار الشفاهي يتم ترتيب المترشحين المقبولين نهائيا في حدود عدد الخطط المعروضة للتناظر بالإعتماد على العدد الجملي لعرض الشغل المتحصل عليه والمتمثل في مجموع العدد المسند لملف الترشيح وعدد الإختبار الشفاهي.</p> <p>(7) تتولى الشركة الوطنية للاتصالات التصريح بالنتائج النهائية لعرض الشغل عبر موقع الوب ويقع استدعاء الناجحين لاستكمال ملفاتهم وإجراء الفحص الطبي للتثبت من توفر المؤهلات الذهنية والبدنية المفروضة لطبيعة العمل الذي سينتدب من أجله المترشح وتمثل نتيجة هذا الفحص الطبي شرطا أساسيا في القبول النهائي من عدمه.</p>

Chargé de Clientèle _ Espace TT

Mission :

Vous serez chargé de satisfaire et fidéliser la Clientèle de Tunisie Télécom. Vous aurez à participer au programme du Marketing Régional pour la réalisation des objectifs de vente.

A ce titre, vous aurez à assurer la vente des produits & services TT et la promotion des offres, à fidéliser le Client de Tunisie Télécom grâce à un accueil personnalisé et une réponse optimale à leurs besoins d'information, d'accueil, d'abonnement ou de réclamation.

Profil recherché :

Licence Appliquée ou Fondamentale (LMD) en Gestion ou équivalent.

Compétences Techniques:

Maitrise des Techniques de Vente.

Maitrise des Techniques de Négociation.

Connaissance des produits et services sur le marché des télécommunications ;

Maitrise de l'Outil bureautique (Word ; Excel...).

Compétences Personnelles:

Capacité d'écoute et sens de communication avec une bonne expression orale ;

Sens de Service Client et Esprit Commercial ;

Esprit d'équipe.