

IT Interview : Linkt

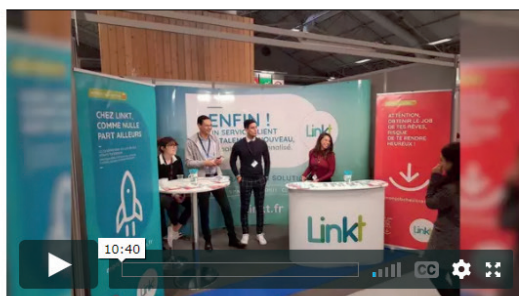
Marketing, 19 mars 2018, 10:00



En France, le marché des télécoms B to B représente 10 milliards d'euros par ans. Il est constitué à 70% d'Orange, à 20% de SFR et à 10% d'opérateurs de niche. Linkt s'est donné quant à lui les moyens d'offrir un nouveau service à la clientèle entreprises en conjuguant les atouts des grands groupes, et la réactivité des petits acteurs.



Mesurant l'ampleur de ces enjeux, Linkt a choisi de créer une organisation totalement focalisée sur la considération client. Filiale du Groupe Altitude et dirigé par une équipe forte d'une expérience de plus de 20 ans dans l'univers des télécoms, l'opérateur compte bien secouer le duopole existant dans ce domaine.



Linkt évolue au bon rythme, grâce notamment à un investissement de 150 millions d'euros, et continue d'étoffer ses équipes au sein de ses 20 implantations pour disposer de toutes les compétences sur tout le territoire national.

Linkt se démarque sur le marché grâce à son offre complète et compétitive. Considération, ouverture, simplicité, agilité et transparence font partie des valeurs fortes véhiculées par l'entreprise.

Ses engagements auprès de ses clients se traduisent par ce qu'elle appelle les « preuves par Linkt ». Parmi celles-ci figurent l'accompagnement dédié, l'installation de bout en bout et la facturation personnalisée. En effet, Linkt propose à ses clients un suivi complet par un expert attentif et réactif.

Pour viser 120 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2021 et développer son maillage sur tout le territoire, Linkt recrute cette année 250 collaborateurs partout en France.

Contacts:

LINKT

75 Boulevard Haussmann

75008 Paris France

<https://www.linkt.fr/>

<https://www.linkedin.com/company/linkt/>