



[CDI] [START-UP] [CYBER] [MARKETING] [SALES] Responsable commercial ventes indirectes / Channel Sales Representative

A propos de Citalid

Co-fondée fin 2017 par deux spécialistes du renseignement sur la menace cyber issus du centre opérationnel de l'ANSSI (autorité française de cyberdéfense), Citalid a développé une **nouvelle approche logicielle d'évaluation de pilotage financier du risque cyber** déjà adoptée par de nombreux grands comptes, assureurs et ETI en Europe. Son approche financière **inédite** permet de remonter l'information, dans un langage adapté, au plus haut niveau stratégique.

En effet, la **tech de Citalid** prend dynamiquement en compte les cybermenaces susceptibles de cibler l'entreprise, son niveau de maturité cyber et les potentiels impacts financiers associés pour quantifier son exposition et simuler le **retour sur investissement** de ses stratégies de sécurité et d'assurance. Issue de 5 ans de R&D et multirécompensée par la communauté cyber (prix aux Assises de la Sécurité 2018 et au FIC 2020), la **technologie de Citalid** s'inscrit comme un **tiers de confiance du marché du pilotage des risques cyber** en répondant directement aux exigences et besoins des **RSSI, Risk Managers et Assureurs**.

Dans le cadre de notre développement rapide, nous recherchons plusieurs profils dont un **Channel Sales representative**.

Descriptif

Le responsable commercial ventes indirectes occupe un rôle transverse et opérationnel. Il reporte au responsable channel.

Votre objectif est d'animer un portefeuille de partenaires Citalid afin de soutenir la croissance attendue du chiffre d'affaires. Vous aurez la responsabilité de la montée en compétences des partenaires ainsi que la mise en place et le suivi d'opérations marketing terrain avec ces derniers. Enfin, vous aiderez les équipes commerciales sur toutes les ventes indirectes et assurerez le pilotage des indicateurs associés.

Rôle et responsabilités

- Assurer le suivi des partenariats actifs (formations, autonomie, animation commerciale, évènements communs, campagnes marketing, ...)
- Motiver et apporter le support nécessaire à la réussite de nos partenaires dans la revente de solutions Citalid
- Proposer et organiser des actions marketing dédiées à chaque partenaire, suivre les résultats et partager le reporting en interne et avec les partenaires

Ce que nous vous offrons

- Une rémunération annuelle fixe attractive ;
- Une rémunération variable annuelle conditionnée à l'atteinte d'objectifs fixés annuellement ;



- Une prise en charge des frais d'abonnement de transports publics à hauteur de 50% pour les trajets Domicile-Bureau ;
- Des tickets-restaurants d'une valeur faciale de 10 euros, également pris en charge à hauteur de 50% par Citalid ;
- Une mutuelle de choc auprès d'Alan, également prise en charge à hauteur de 50% par Citalid ;
- Du télétravail flexible avec une possibilité de le faire 2 jours par semaine;
- Un cycle de formations internes dispensées par des experts dès votre arrivée.

Process de recrutement

CV et lettre de motivation obligatoires par mail à :

recrutement@citalid.com

copie à :

rh@citalid.com

>>> Préciser dans l'objet du mail 'Channel Sales Representative + Nom et Prénom

Informations complémentaires

Type de contrat : CDI

Période d'essai : 4 mois renouvelable

Date de début : ASAP

Lieu : Paris 17^{ème}