



[CDI] [START-UP] [CYBER] [SALES] [OPERATIONS] Chef de projet sales ops

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 **chef de projet sales ops**.

Descriptif

Le chef de projet sales ops a un rôle clé dans l'accompagnement de la croissance d'une startup. Votre objectif est de déployer les processus et outils nécessaires à la bonne exécution des activités commerciales. Vous aiderez les équipes commerciales sur toutes les ventes et assurerez le pilotage des indicateurs associés. Le sales ops a trois niveaux d'action afin de rendre le travail de l'équipe commerciale et marketing plus simple, plus efficace, plus agréable : les données, les process, les outils. Si ces trois sujets vous intéressent et que vous vous sentez l'âme d'un chef d'orchestre, n'hésitez pas.

Rôle et responsabilités

- Auditer, analyser et optimiser des processus commerciaux internes en place et développer des recommandations d'amélioration
- Construire & superviser le plan de déploiement de nouveaux processus et s'assurer de l'adoption complète par les équipes commerciales
- Suivre les Indicateurs de performance des processus commerciaux et contrôler la performance
- Coordonner et réaliser la formation des commerciaux
- Coordonner le déploiement des processus commerciaux à travers toute l'organisation

Si vous vous reconnaissez et que vous avez au moins 2 ans d'expérience en tant que Chef de Projet ou une expérience significative similaire n'hésitez plus ce poste est fait pour vous !

Diplôme : Ingénieur, Ecole de Commerce, Bac +5
Votre niveau d'anglais est courant, à l'oral comme à l'écrit.
Des connaissances Hubspot Marketing et CRM seront un plus.

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 'Candidature chef de projet sales ops'+ Nom et Prénom

Informations complémentaires

Type de contrat : CDI

Période d'essai : 4 mois renouvelable

Date de début : ASAP

Lieu : Paris 17^{ème}