



[CDI] [START-UP] [CYBER] [SALES] [ENTERPRISE] Responsable des ventes pays émergents

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 **Responsable des ventes pays émergents**.

Descriptif

Le responsable des ventes pays émergents a un rôle très opérationnel et doit contribuer directement au développement du chiffre d'affaires de Citalid via la conquête de nouveaux marchés internationaux. Son objectif est de développer les ventes des solutions Citalid auprès des clients dont il a la responsabilité. Il se voit confier une nouvelle zone géographique dans laquelle Citalid n'est pas ou peu présent. Il travaillera en lien étroit avec les équipes Channel, Marketing et Customer Success pour assurer la réussite de sa mission. D'un point de vue opérationnel, il sera responsable de la génération du chiffre d'affaires associé à cette zone pour Citalid. Enfin, il devra participer à toutes les missions annexes qui lui seront confiées tant au service direct des clients que pour des projets plus stratégiques.

Rôle et responsabilités

- Ventes :
 - Développer le portefeuille clients et le chiffre d'affaires de la Société sur la gamme de solutions entreprise
 - Démarcher de nouveaux clients et assurer la satisfaction de clients existants
 - Réaliser des présentations et démonstrations auprès des prospects, des partenaires et clients
 - Préparer et livrer des propositions de vente et s'assurer du suivi du processus de contractualisation et de livraison des produits et services jusqu'à la facturation et l'encaissement
 - Recueillir de façon structurée les informations préalables nécessaires à la mise en place des produits ou services de la Société
 - Recueillir les besoins clients et s'appuyer sur les études de marché préexistantes ainsi que la documentation interne pour contribuer à la construction et à l'enrichissement des produits et services ainsi que de leurs fonctionnalités

- Veiller à la qualité, au respect des délais et à la coordination des équipes Citalid pour s'assurer de la satisfaction de ses clients
- Stratégie :
 - Réaliser une veille continue sur le marché, les solutions concurrentes, les tendances et les bonnes pratiques.
 - Représenter Citalid lors de salons (virtuels ou présentiels) et assurer un transfert des informations collectées aux autres membres de l'équipe commerciale
 - Mettre à profit ses réseaux de contacts (par exemple LinkedIn) pour promouvoir les activités de Citalid
 - Préparer l'implantation d'un bureau Citalid dans de nouveaux pays avec les recrutements associés et l'encadrement des équipes.

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 'Responsable des ventes pays émergents' + Nom et Prénom

Informations complémentaires

Type de contrat : CDI

Période d'essai : 4 mois renouvelable

Date de début : ASAP

Lieu : Paris 17^{ème}