



<https://latribunelibre.com/emploi/account-manager-cybersecurite-f-h-3>

Account Manager Cybersécurité F/H

Description

Notre client, un **pure player indépendant et reconnu en Cybersécurité**, recrute un(e) **Account Manager** en **CDI** pour son agence de **Nantes**.

Avec plus de **450 collaborateurs** et une présence à la fois **nationale et internationale**, l'entreprise accompagne plus de **350 clients actifs** – PME, ETI, grands groupes et institutions – dans leurs enjeux de sécurisation et de transformation numérique.

Implantée dans **cinq villes en France** (Sèvres, Nantes, Rennes, Lyon, Strasbourg) et à l'international (Genève, Montréal, Séoul), la société combine proximité locale et rayonnement global pour adresser des projets complexes et stratégiques.

Vous rejoignez une équipe commerciale de deux personnes.

En tant qu'Account Manager, vous êtes un(e) contributeur(trice) essentiel(le) à l'expansion de l'agence et au maintien de la relation client.

- Vous êtes en charge de la **prospection** et de l'**identification de nouveaux clients stratégiques** dans la région.
- Vous assurez la **gestion complète des comptes existants**, veillant à la satisfaction client et mettant en place des actions de fidélisation durables.
- Vous gérez l'intégralité du cycle de vente : de la **rédaction des propositions commerciales** et des réponses aux appels d'offres jusqu'au closing .

Ce rôle implique également la gestion et l'animation des **partenariats** clés (éditeurs, intégrateurs). Vous mettez en œuvre des actions concrètes (événements, salons professionnels) pour dynamiser ces relations.

- **Type de contrat** : CDI
- Poste basé à **Nantes**
- **Rémunération annuelle brute** : fixe entre 40 000€ et 55 000€

Qualifications

- Formation supérieure souhaitée : école de commerce, d'ingénieur ou parcours universitaire orienté IT ou business.
- Expérience réussie de **minimum 5 ans** dans la vente de services ou de solutions en environnement B2B, idéalement en ESN, cabinet de conseil ou éditeur IT.
- Sensibilité aux sujets techniques, notamment en **cybersécurité**, cloud ou infrastructures.
- Une **expérience commerciale sur la région** (Grand Ouest), démontrant une bonne maîtrise du tissu économique local.

Organisme employeur

Skaelia

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

44109, NANTES, NANTES, France

Date de publication

24 octobre 2025 à 13:04

Valide jusqu'au

23.11.2025

- Excellent relationnel, persévérance, rigueur et sens de l'engagement.
- Capacité à structurer une démarche commerciale, à convaincre et à créer une relation de confiance avec des interlocuteurs de haut niveau.