



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-cybersecurity-f-h-2>

Business developer cybersecurity F/H

Description

La mission et responsabilités que l'on vous confie Rattaché(e) au directeur commercial vos principaux objectifs sont la prospection de nouveaux comptes et le développement du portefeuille client embarqué. Pour ce faire, vous interviendrez notamment sur les activités suivantes :

- Détecter et générer des nouvelles opportunités en cybersécurité
- Développer et assurer la croissance des prospects
- Gérer et interagir avec les décideurs (DSI, RSSI, etc..) et fonctions opérationnelles cybersécurité
- Elaborer propositions en collaboration avec les équipes d'avant-vente au besoin
- Négocier les contrats dans le respect des directives du groupe,
- Etablir des prévisions de ventes et rapports d'activités précis

Vous assurez également le suivi des missions des collaborateurs auprès de vos clients et participez aux comités de pilotage des projets gagnés. **Votre Profil pour réussir** De formation École de commerce ou autres, vous justifiez idéalement d'une expérience commerciale réussie de 2 ans minimums en B2B dans la vente en cybersécurité de solutions et de services pour les Grandes Entreprises. Curieux.se, vous cherchez à comprendre les enjeux majeurs des clients. Votre leadership vous permet de mobiliser les bonnes ressources internes ou externes et de fonctionner en mode projet. Vous maîtrisez le tissu économique au sein duquel vous évoluez ainsi que leurs problématiques Cybers & Risques. Localisation du poste : Bezons. Pour ce faire, vous interviendrez notamment sur les activités suivantes :

- Détecter et générer des nouvelles opportunités en cybersécurité
- Développer et assurer la croissance des prospects
- Gérer et interagir avec les décideurs (DSI, RSSI, etc..) et fonctions opérationnelles cybersécurité
- Elaborer propositions en collaboration avec les équipes d'avant-vente au besoin
- Négocier les contrats dans le respect des directives du groupe,
- Etablir des prévisions de ventes et rapports d'activités précis

Qualifications

De formation École de commerce ou autres, vous justifiez idéalement d'une expérience commerciale réussie de 2 ans minimums en B2B dans la vente en cybersécurité de solutions et de services pour les Grandes Entreprises. Curieux.se, vous cherchez à comprendre les enjeux majeurs des clients. Votre leadership vous permet de mobiliser les bonnes ressources internes ou externes et de fonctionner en mode projet. Vous maîtrisez le tissu économique au sein duquel vous évoluez ainsi que leurs problématiques Cybers & Risques.

Organisme employeur

Eviden

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES SIÈGES
SOCIAUX

Lieu du poste

95063, BEZONS, BEZONS, France

Date de publication

19 octobre 2025 à 15:07

Valide jusqu'au

18.11.2025