



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-des-partenariats-cybersecurite-f-h>

## Directeur des Partenariats Cybersécurité F/H

### Description

En accord avec la stratégie de vente de l'entreprise et de ses processus, vous êtes chargé de construire/développer un écosystème de partenaires, à la fois pour la vente directe (OEM, revendeurs à valeur ajoutée, éditeurs, distributeurs) et la co-vente (Consulting, Alliances).

En tant que Channel Sales Manager Europe, vous établissez des partenariats à valeur ajoutée et développez les ventes sur l'Europe, tout en atteignant les quotas de vente associés à nos produits logiciels et solutions pour les comptes cibles.

Vous êtes chargé d'identifier, d'étudier et de qualifier les marchés et acteurs partenaires prioritaires, de proposer et d'obtenir l'approbation d'un plan de vente partenaire, et de mettre en œuvre ce plan de vente pour l'Europe avec une stratégie claire et pragmatique.

Vos partenaires cibles prioritaires sont positionnés pour intégrer CryptoNext comme facilitateur de PQC pour leurs produits et services dans les domaines des infrastructures clés de sécurité IT et OT/IoT HW/SW (telles que HSM, PKI, VPN, Blockchain, Communications embarquées, Signature de code,...) et des applications (gestion IT/Cyber, applications professionnelles, messagerie, signature, proxy,...).

La priorité doit être donnée aux partenaires qui construisent/vendent des solutions pour l'IT et l'OT/IoT pour des secteurs qui sont susceptibles de présenter des préoccupations prioritaires en matière de menace quantique, comme la Finance, les Opérateurs de Services Essentiels, les Industries Critiques, ou le Gouvernement.

Vous définissez des tactiques de vente stratégiques appropriées pour chaque partenaire, établissez des relations multi-niveaux pour élaborer des plans d'affaires conjoints.

### Qualifications

Diplômé d'un Master (école de commerce, école d'ingénieurs, ou équivalent), vous possédez une expérience de 10 ans minimum dans le développement de partenariats à haute valeur ajoutée avec des intégrateurs/revendeurs/éditeurs.

Vous avez une solide connaissance des marchés de la sécurité des systèmes informatiques basés sur la cryptographie B2B (HSM, VPN, PKI, Signature, systèmes IoT/Embarqués, Messagerie, Sécurité Réseau/Cloud, ...).

Vous êtes habitué à vous adresser aux audiences C-Level, techniques, commerciales et de vente.

Vous parlez couramment le français et l'anglais.

Une langue supplémentaire comme l'allemand, l'espagnol, l'italien, ... est un plus.

### Organisme employeur

Selescope

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

PROGRAMMATION  
INFORMATIQUE

### Lieu du poste

75113, PARIS 13, PARIS, France

### Salaire de base

150000 € - **Salaire de base**  
150000 €

### Date de publication

3 octobre 2024 à 11:02

### Valide jusqu'au

02.11.2024

Vous êtes prêt à voyager en Europe.

Vous êtes actuellement **Channel Sales Manager, Partner Manager, Directeur ou Responsable des Partenariats, Directeur ou Responsable d'Alliance, Responsable Commercial en Cybersecurité ou Key Account Manager** en Architecture Système/Matériel.

Au-delà, votre potentiel et votre personnalité feront la différence : **dynamique, agile, structuré, excellent communicant, esprit analytique, esprit d'équipe, orienté résultats, autonome.**

**Nous vous offrons :**

- \* Une aventure technique et humaine exceptionnelle
- \* Une intégration au sein d'une équipe de renommée mondiale
- \* Un rôle clé dans la construction des succès de la solution et de l'intégration
- \* L'opportunité de répondre à un besoin sociétal majeur grâce à la technologie.