



<https://latribunelibre.com/emploi/regional-sales-manager-sp-semea-pre-ipo-software-editor-f-h-27>

## Regional Sales Manager SP SEMEA – Pre-IPO Software Editor F/H

### Description

Notre client est un éditeur logiciel US en pre-IPO, de +500p, leader dans le management des infrastructures WAN/cloud sécurisées (SASE).

La société présente en France et à l'international, développe et vend des solutions logicielles (cloud, appliance, on-premise) à ses clients (Opérateurs, Grands Comptes et Mid-Market), au travers son réseau de partenaires intégrateurs.

**Pour faire face à cette croissance, la société recherche un Regional Sales Manager Service Provider SEMEA.**

**Vous aurez la responsabilité de prospector et développer les « Service Provider » et Opérateurs sur l'Europe du Sud :**

Vos missions :

- Prospection et développement commercial,
- Construire un plan stratégique de prospection pour atteindre les objectifs,
- Coopérer avec le réseau de partenaires afin de développer les opportunités commerciales
- Gérer l'intégralité du cycle de vente avec l'ensemble des équipes internes jusqu'au closing des deals,
- Conduire une prévision claire pour atteindre les quotas, définir la stratégie pour construire un pipeline fiable pour atteindre les objectifs assignés,
- Reporting régulier auprès de N+1
- Etc.

**Poste en home-office avec des déplacements à l'international**

### Qualifications

Nous recherchons un candidat avec une expérience commerciale confirmée auprès des opérateurs et service providers en France et/ou EMEA :

- minimum 5 ans d'expérience dans la prospection et le développement commercial,
- **La connaissance du secteur des opérateurs télécoms et SP sur la France et/ou EMEA (impératif),**
- **Expérience de la vente de solutions logicielles Cyber/Réseaux auprès des opérateurs,**
- Capacité à travailler dans une petite structure en forte croissance,
- Disposer d'un portefeuille de clients sera un vrai plus à votre candidature,
- Autonome, organisé, orienté new business, force de conviction, sens du challenge, dynamique,
- L'utilisation quotidienne de méthodologie de ventes (ex: MEDDIC, SPIN, ...), dans vos processus commerciaux est un élément essentiel pour ce poste,
- Excellente capacité à présenter et à convaincre, très bon niveau rédactionnel

**Organisme employeur**  
SP SEARCH

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
75116, PARIS 16, PARIS, France

**Date de publication**  
22 décembre 2024 à 20:08

**Valide jusqu'au**  
21.01.2025

(français/anglais),

- Chasseur dans l'âme vous vous épanouissez dans la conquête de nouveaux clients,

**Très bon niveau d'anglais exigé, une autre langue serait un plus.**