https://latribunelibre.com/emploi/regional-sales-manager-sp-semea-pre-ipo-software-editor-f-h-2

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 prospecter 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 signidicative des Service Providers, qui n'envisage le travail qu'en équipe, qui a le goût du challenge, l'envie d'embarquer chacun dans son sillage, et particulièrement méthodique pour le suivi opérationnel de ces actions.

– minimum 5 ans d'expérience dans la prospection et le développement commercial chez un éditeur logiciel, SaaS/Cybersecurité de préférence,
– La connaissance du secteur des opérateurs télécoms et SP sur la France et l'Europe (impératif),
– Expérience de la vente de solution 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

Organisme employeur
SP SEARCH

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES ET AUTRES CONSEILS DE GESTION

Lieu du poste
75108, PARIS 08, PARIS, France

Salaire de base
200000 € - **Salaire de base**
200000 €

Date de publication
24 août 2024 à 19:02

Valide jusqu'au
23.09.2024

vos processus commerciaux est un élément essentiel pour ce poste,
– Excellente capacité à présenter et à convaincre, très bon niveau rédactionnel (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.