

Technicien Avant-Vente en Cybersécurité H/F

Hermitage Solutions est un distributeur à valeur ajoutée spécialisé dans les solutions d'infrastructure, de réseau et de sécurité informatiques. Hermitage Solutions commercialise son offre en France, Belgique, Luxembourg, et pays Baltes via un réseau de +700 partenaires Revendeurs/Intégrateurs. Portée par un marché de la cybersécurité en progression constante (+10% par an), aux défis technologiques sans cesse renouvelés, Hermitage Solutions souhaite accélérer son développement en France, et recherche un **Technicien Avant-Vente en Cybersécurité H/F (poste en CDI)**.

Mission :

Au sein de l'équipe avant-vente d'Hermitage (2 personnes), vous serez l'interface technique de nos partenaires pour un sous-ensemble de notre catalogue de solutions (~20 éditeurs différents dont des leaders mondiaux : Avast, Sophos, Eset, Tripwire...) sur une partie du cycle de vente : évangelisation, avant-vente et support technique.

Vous évoluerez en complète autonomie sur les aspects techniques des ventes pour certaines de nos solutions, des plus simples (antivirus par exemple), aux plus complexes (gestion de la conformité, chiffrage...), ce qui implique à minima les opérations suivantes :

- Présentation des solutions sous forme de webinaires
- Démonstration des solutions pour des cas d'usage précis
- Traitement des tickets de support technique

Intérêt du poste :

Vous travaillerez sous la responsabilité managériale directe du directeur commercial, qui vous fixera vos objectifs, vous donnera les moyens de les réaliser et évaluera votre progression. D'un point de vue opérationnel, vous travaillerez en étroite collaboration avec les ingénieurs commerciaux terrain pour développer l'activité de la société. Chez nos partenaires, vos interlocuteurs privilégiés seront les responsables techniques et commerciaux qu'il faudra convaincre d'adopter nos solutions pour répondre aux besoins de leurs propres clients.

Profil recherché :

- Goût du relationnel : votre enthousiasme naturel, votre aisance à l'oral et votre capacité d'écoute vous permettent d'établir le contact facilement et de convaincre vos interlocuteurs.
- Résilience à l'échec : votre confiance en vous et votre capacité de travail vous aident à dépasser les échecs inévitables entre deux succès.
- Sens des responsabilités : l'autonomie et la proactivité dans le travail sont deux de vos qualités qui vous amènent à prendre des initiatives.
- Attrait pour les nouvelles technologies : votre appétence pour les nouvelles technologies de l'informatique vous permet d'apprécier la valeur technologique des solutions de notre portefeuille, et de rapidement les maîtriser.
- Niveau d'études : Bac + 3 minimum, cursus technique informatique, pratique de l'anglais à l'oral et à l'écrit.
- Expérience : une première expérience réussie dans la vente de solutions informatiques et/ou une certification technique sur une ou plusieurs solutions de sécurité sont de sérieux atouts.