



Un(e) commercial(e) en Cybersécurité

Si vous souhaitez participer à la grande aventure de la cyberdéfense, faire la différence auprès de nos clients grâce à des solutions de pointe, et évoluer dans un environnement professionnel dynamisant, alors rejoignez-nous !

Hermitage Solutions est un distributeur à valeur ajoutée spécialisé dans les solutions d'infrastructure, de réseau et de cybersécurité. Hermitage Solutions commercialise son offre en France via un réseau de +700 partenaires Revendeurs/Intégrateurs. Portée par un marché de la cybersécurité en progression continue, aux défis technologiques sans cesse renouvelés, Hermitage Solutions souhaite accélérer son développement, et recherche un(e) **Commerciale(e) en Cybersécurité (poste basé à Lyon)**.

Mission :

Au sein de l'équipe commerciale, vous développerez et animerez à distance un réseau de partenaires pour la commercialisation de solutions innovantes à forte valeur ajoutée technologique. Vous aurez la responsabilité de développer le chiffre d'affaires des solutions de votre portefeuille sur le territoire français métropolitain, ce qui implique à minima les opérations suivantes :

- Communication et suivi des campagnes marketing sur les produits
- Organisation et réalisation de campagnes de prospection
- Qualification et recrutement de partenaires
- Animation du réseau (promotions, offres spéciales, évènements...)
- Suivi d'affaires : qualification d'opportunités, émission de devis, suivi de commandes...

Intérêt du poste :

Vous travaillerez sous la responsabilité directe d'un responsable 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 assistants(-es) commerciaux(-les), les ingénieurs(-es) avant-vente, l'équipe marketing et l'administration des ventes, qui vous assisteront dans votre mission au quotidien.

Vous évoluerez dans un environnement de travail largement internationalisé, dans une société sérieuse, à la réputation reconnue et en pleine croissance, avec des collègues motivés et volontaires.

Même si de nombreux échanges avec nos clients seront effectués au téléphone ou par téléconférence, des déplacements en France seront nécessaires, pour rencontrer nos partenaires ou assister à des salons professionnels.

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 rechercher les responsabilités.
- Attrait de la technologie : vos dispositions intellectuelles vis-à-vis des environnements techniques informatiques vous permettent d'apprécier la valeur technologique des solutions de notre portefeuille.
- Niveau d'études : Bac+4 minimum, cursus technique ou commercial, la pratique de l'anglais à l'oral et à l'écrit est un plus.
- Expérience : une première expérience réussie dans la vente de solutions informatiques est un plus.

Si cette offre vous intéresse, envoyez CV et lettre de motivation à l'adresse emploi@hermitagesolutions.com.