


Et si vous rejoigniez une entreprise pionnière dans la cybersécurité en France ?

Digitemis est un cabinet de conseil expert en cybersécurité et protection des données personnelles qualifié PASSI (Prestataire d'Audit de Sécurité des Systèmes d'Information) par l'ANSSI (Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information). Depuis 2014, nous avons aidé plus de 600 clients, comme Vinci Energies, EDF, SNCF Connect et Société Générale, à sécuriser leurs environnements numériques et à se conformer aux réglementations.

Notre mission ?

Sécuriser le monde numérique avec une expertise en cybersécurité technique, organisationnelle et mise en conformité RGPD. Nous proposons également à nos clients des solutions logicielles SaaS. Nous valorisons l'excellence, l'intégrité, l'humilité, la proximité et la confidentialité.

Pourquoi nous rejoindre ?

Chez Digitemis, vous aurez l'opportunité de travailler sur des projets d'envergure qui ont un réel impact. Nous offrons un suivi de carrière individualisé et favorisons le développement professionnel. Vous trouverez chez nous une ambiance chaleureuse, avec un management de proximité et des activités de team building régulières. Si vous avez l'expertise et l'envie de faire la différence, vous tapez à la bonne porte 

En tant qu'Account Executive vous serez responsable de :

- Créer une forte relation de proximité avec nos clients existants
- Gérer un territoire avec un nombre de clients / prospects définis
- Traiter et transformer les leads marketing
- Prospecter les comptes mid market et entreprise et identifier leur besoin en cybersécurité ou RGPD
- Être en mesure de se déplacer chez nos clients, prospects et partenaires
- Présenter l'activité de nos partenaires, notamment Make IT Safe, à nos clients et prospects
- Faire preuve d'écoute et d'avoir une posture de conseil auprès de nos clients / partenaires
- Participer à des événements extérieurs
- Être focus sur les KPI demandés nécessaires à la réussite d'un AE
- Renseigner le CRM (Pipedrive)
- Collaborer avec notre service marketing pour faire évoluer nos outils, nos approches, etc.
- Collaborer avec les équipes de consultants afin d'adapter nos offres aux besoins de nos clients et prospects
- Utiliser les méthodes de vente comme MEDDIC et suivre nos processus. Nos consultants seront également là pour vous aider
- Être un ambassadeur de l'excellence reconnue de Digitemis
- Participer au succès de Digitemis dans ses sujets de transformation

Profil recherché

- **Formation BAC+5** : Grande Ecole de Commerce, d'Ingénieurs, ou IAE
- Niveau **d'anglais** : B2 minimum
- 2 à 5 ans d'expérience
- **Expérience** idéalement acquise au sein de la **cybersécurité, de l'IT ou du service**
- Vous êtes centré(e) sur la satisfaction client et excellence
- Capacité à monter en compétence sur les différents sujets abordés
- Forte capacité à créer et maîtriser son PIPE
- Capacité à travailler en équipe
- Vous êtes orienté KPI et Résultats
- Poste évolutif
- CV en français ou anglais
- Poste basé à Nantes (au moins la première année), Grand Ouest, ou Paris

L'équipe :

Vous rejoindrez une équipe composée actuellement de 4 sales et qui tend à en compter 7 à moyen terme.

Notre équipe de vente s'entraide et trouve les meilleures solutions pour aider à sécuriser nos clients. L'esprit de bienveillance est clé, et nous mettons les objectifs de performance et de satisfaction client au centre de nos actions.

En tant que membre de notre équipe vous disposerez d'un saleskit, d'une IA pour les prises de note, d'un CRM performant et nous sommes toujours à la recherche des meilleurs outils de vente et de formation. Pour réussir vos ventes, les consultants vous aideront à développer vos connaissances et pourront vous accompagner lors d'avant-ventes.

Avantages

- Package attractif et concurrentiel
- Mutuelle (Swisslife)
- Prime Vacances
- Télétravail
- Evènements d'entreprise

Notre ambition :

Nous sommes pionniers en cybersécurité dans l'ouest et nous rêvons grand. L'excellence de nos consultants est reconnue par nos clients ce qui nous permet de conserver notre positionnement.

Déroulement des entretiens

- Un entretien RH en visio
- Un entretien avec le Sales Manager
- Mise en situation et cas pratique
- Un entretien avec le CEO

Evaluation :

Vous serez évalué sur votre motivation, engagement et votre capacité à monter en compétence.

Intéressé d'en savoir plus ? Rendez-vous sur notre page Welcome to the Jungle et sur notre site web :

- <https://www.welcometothejungle.com/fr/companies/digitemis>
- <https://www.digitemis.com/>

Nous accordons une place importante sur les sujets de diversité et ne faisons preuve d'aucune discrimination. Digitemis croit en l'égalité des chances.

Nous pourrions fournir des mesures d'adaptation raisonnables à toute personne handicapée qualifiée.

En soumettant votre candidature, vous acceptez que Digitemis puisse collecter vos données personnelles à des fins de recrutement et de planification.