



Job role	Directeur des ventes - VP Global Sales
Department	Ventes - Sales
Reporting to	COO
Location / Working place	France

Mission

- Générer de la croissance et développer de nouveaux marchés dans le domaine de la cyber sécurité, avec un focus sur les marchés de l'IoT et de l'anticontrafaçon
- En lien avec la Direction de l'entreprise, définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale, manager les équipes Ventes et toutes les activités de génération et d'exécution de chiffre d'affaires : ventes, marketing et développement commercial
- De l'identification de nouvelles opportunités à la gestion des comptes clés, veiller à ce que le parcours du client soit solidement accompagné et conforme à la vision de l'entreprise

Principales responsabilités

- 1 / Établir les stratégies (objectifs de compte et plans de pénétration) afin d'atteindre/dépasser les objectifs de revenus de l'entreprise
- 2 / Identifier le besoin d'interactions au niveau exécutif avec les clients et faciliter l'établissement de ces relations
- 3 / Collaborer avec les équipes Marketing pour identifier les comptes cibles et mettre en œuvre des stratégies de pénétration pour ces comptes
- 4 / Développer le succès commercial de l'entreprise, en appui sur nos réseaux de distributeurs, VARs et partenaires

Prérequis

Diplômes	Hautes études commerciales avec un diplôme d'ingénieur en complément (IT, électronique, microélectronique...)
Expérience	Expérience de la vente de solutions de cyber sécurité pour les applications de l'Internet des objets et autres segments de marché Management d'équipes commerciales internationales Connaissance dans les domaines suivants : Intelligence Artificielle Automation Semiconductor IoT PKI Blockchain NFT
Compétences	Capacité à élaborer des propositions de contrats complexes en s'adaptant aux niveaux de compréhension des clients Solides compétences en communication Leadership naturel et volonté de passer la majorité de son temps sur le terrain Langues : français, anglais et allemand
Autres	Déplacements professionnels entre 50% et 75% du temps de travail

Pour postuler, merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) exclusivement par mail à : ipecharroman@wisekey.com