

Fiche de Poste : Ingénieur Commercial Cybersécurité Ministère de la Défense

Sogeti France
Localisation : Paris / IdF

Contexte

Sogeti France est titulaire d'un marché pluriannuel avec le Ministère de la Défense, au titre duquel nous fournissons au forfait les prestations de cybersécurité demandées par l'ensemble des services militaires et civils du Ministère (assistance à l'homologation, audits, conduite de projets, évaluations de sécurité...).

Le titulaire du poste, Ingénieur Commercial en Cybersécurité, doit prospecter le compte et assurer le développement commercial, mener les actions de lobbying client et promouvoir nos offres Cybersécurité auprès des services du Ministère.

Il assure la gestion de la relation commerciale, met en place un plan de prospection, propose la stratégie de compte, assure la vente des prestations, coordonne les actions commerciales avec sa hiérarchie et les autres entités du groupe Capgemini en France.

Descriptif de la mission / Activités principales

Rattaché au Market Unit Manager et en lien fonctionnel fort avec l'entité ESEC (European Security Expertise Center), notamment le directeur commercial, vous détectez, traitez dans leurs complétudes les opportunités d'affaires que vous identifiez auprès de vos prospects au sein du Ministère de la Défense.

Vos activités principales sont :

Le développement et la fidélisation :

- Prospecter
- Conseiller les demandeurs et recueillir les expressions de besoin formalisées
- Assurer une gestion commerciale des activités en cours chez le client
- Mettre en place une stratégie de développement, établir et suivre un plan de prospection
- Etablir un plan de compte
- Acquérir une bonne vision de l'organisation et des besoins de vos clients opérationnels et acheteurs
- Prospecter en poussant les offres de la Cybersécurité

Vous coordonnez les réponses aux demandes en collaboration forte avec l'entité ESEC.

Vous assurez un suivi des projets réalisés chez vos clients, en vous appropriant les enjeux métiers et les objectifs du client tout en mettant en avant les savoir-faire et les principales offres techniques du groupe et en mesurant régulièrement la satisfaction du client.

La vente et la négociation :

Vous êtes responsable de la vente des prestations de l'entreprise pour ce compte. Vous êtes, à ce titre,

responsable de la formalisation de la proposition commerciale (avec l'aide technique de l'ESEC), de l'évaluation de la rentabilité des affaires, de la négociation avec le client des termes de la proposition, des conditions financières des contrats et de conclusion de l'affaire. Vous veillez à la mobilisation des ressources internes et externes pour la réalisation des prestations.

Compétences "Rôle" requises

- Compétences acquises dans la Cybersécurité
- Connaissances du milieu de la Défense et/ ou capacité d'adaptation au milieu militaire
- Capacité à créer une relation longue durée avec les clients, actions de lobbying
- Force de proposition pour créer et apporter de la valeur chez les clients
- Nationalité française, habilitation au Secret de la Défense nationale à prévoir

Compétences techniques requises

- Connaissance dans la Cybersécurité indispensable
- Connaissance du Ministère de la Défense

Diplômes/Formation/Expérience

Diplômé(e) d'une école de commerce, d'ingénieur en informatique ou d'une formation d'officier, vous bénéficiez d'une expérience significative dans la Cybersécurité.
Vous êtes commerçant dans l'âme, chasseur d'opportunités et doté d'un talent commercial.
Vous disposez d'un bon niveau d'anglais.