



<https://www.augmentedciso.com/poste/head-of-businessdev>

Head of business development AugmentedCISO for partners F/H

Organisme employeur
AugmentedCISO

Type de poste
Temps plein

Date de publication
5 mai 2022

L'entreprise

AugmentedCISO est la première solution de pilotage de la Cybersécurité en entreprise. Notre solution SaaS fournit aux Responsables Sécurité des Systèmes d'Information (RSSI) tous les outils nécessaires pour concevoir leur politique sécurité, évaluer leur niveau de conformité, piloter les opérations quotidiennes et reporter efficacement. Avec **AugmentedCISO**, les RSSI gagnent en efficacité, visibilité et cohérence pendant que les entreprises qu'ils protègent voient leurs niveaux de risques minimisés.

Notre solution, déjà adoptée par plus de 40 entreprises de taille intermédiaire et grands comptes, s'appuie sur une technologie avancée et 3 grands champs d'innovation : la modélisation de l'écosystème de nos clients, une gestion complète et structurée de données complexes, un moteur intelligent d'aide à la décision.

Fondée par 2 experts en Cybersécurité, Cyril Guillet et Julien Coulet, **AugmentedCISO** emploie aujourd'hui plus de 20 talents dans les domaines de la cybersécurité, du développement, du commerce et du marketing qui investissent leur énergie pour apporter le meilleur outil possible aux RSSI et contribuer à la lutte contre la cybercriminalité. Après une 1ère levée de fonds de 2,5M€, **AugmentedCISO** recherche en continu de nouveaux talents f/h pour soutenir sa croissance forte, adapter ses modèles de vente, asseoir sa position de leader en France et préparer son développement à l'international.

Vos missions ?

Pour soutenir le lancement de notre offre « **AugmentedCISO** for partners » nous recherchons un Head of business development f/h qui aura la charge du développement, en France et à l'international, de notre solution à destination des cabinets-conseil. Garant de la bonne exécution du plan de développement de l'offre, vous participerez activement à son exécution et sa commercialisation.

En lien direct avec le CEO et en vous appuyant sur les différents services internes (Marketing, Sales, fidélisation, R&D, finance), vos missions seront notamment :

- Construire, déployer et piloter le plan de développement de l'offre ;
- Elaborer, en lien avec l'équipe marketing, le mix-marketing de l'offre (Positionnement, Message, Go To Market, Promotion)
- Mettre en place les processus, les outils et identifier les compétences nécessaires à l'exécution du plan et pour atteindre les objectifs fixés ;
- S'assurer, en lien avec la direction technique, que la roadmap produit prend en compte les usages permettant de répondre aux besoins de vos clients et de votre marché ;
- Identifier les cibles potentielles, représenter la marque auprès d'elles et les démarcher via des salons, de la prospection directe et des recommandations de votre réseau ;
- Présenter la solution et les offres, conclure des ventes et accompagner le déploiement, avec l'équipe CSM ;
- Accompagner les cabinets-conseil dans l'évolution de leur business model ;

- Être le point de contact privilégié de nos clients cabinets-conseils.

Votre profil

Nous recherchons un profil f/h autonome, force de proposition et dynamique, prêt à prendre part à une aventure en forte croissance. Vos points forts :

- 7 ans d'expérience ou + en cabinets-conseil dans l'IT à un poste de management et ou de développement commercial, idéalement en cybersécurité ;
- Maîtrise des codes des cabinets-conseil et des complexités inhérentes au métier du conseil ;
- Pragmatique, orienté résultat avec un certain gout de l'aventure ;
- Bonne aisance relationnelle et capacité de communication ;
- Gout pour la dimension entrepreneuriale et l'exécution rapide ;
- Parfaitement à l'aise en anglais.

Avantages du poste

- Contrat CDI ;
- Statut cadre ;
- Rémunération + variable selon profil : à partir de 70K€ ;
- Poste possible en distanciel, Passage régulier sur Lyon à prévoir ;
- Voyages à l'étranger fréquents ;
- Avantages : formations, mutuelle, plan d'épargne d'entreprise, RTT