

Business Developer

XMCO recherche un Business Developer capable de participer au développement commercial des offres du cabinet.

Au sein de l'équipe commerciale, vous serez chargé(e) de :

- **Définir une stratégie commerciale** à court et à long terme pour développer le portefeuille Client du CERT-XMCO (Veille en Vulnérabilités, Cyber-Surveillance)
- **Définir une stratégie commerciale** à court et à long terme pour la vente d'un nouveau produit d'auto-évaluation en mode SaaS (Evidence)
- **Prospecter** auprès de sociétés de type PME, ETI et Grands Comptes
- Participer aux négociations commerciales
- **Développer les partenariats externes** pour la revente de nos services

Compétences requises :

- Maîtriser les techniques de prospection
- Maîtriser les techniques de ventes
- Maîtriser la négociation commerciale
- Marketing
- Sens de l'écoute
- Aisance relationnelle
- Excellente expression orale & écrite
- Autonomie et rigueur

La rémunération sera basée sur un fixe et un variable sur objectifs.