

# Annonce recherche de talent

*Version texte 'prêt à publier'*

*Sur un modèle compatible avec d'autres besoins*

## Agent de Développement Commercial

*Agent de Développement Commercial ou Chargé(e) de Développement Commercial  
CDI - 35 heures – Expérience souhaitée – Compétence Commerciale*

### Notre Recrutement

**Soteria Lab recrute un(e) Agent de Développement Commercial, ou Chargé(e) de Développement Commercial.**

**Tu serais le ou la candidate idéale si** tu disposes déjà d'une expérience commerciale dans le secteur de la Tech ou du Numérique, si tu as un très bon relationnel, si tu communique aussi bien à l'écrit qu'à l'oral, si tu sais te faire apprécier par tes prospects qui te choisiront de préférence à tes confrères ! Et si tu n'as pas d'expérience commerciale mais que tu te reconnais dans ces capacités .... Fonce !

**Et si en plus,** tu aimes travailler en équipe, si tu es curieuse ou curieux, ambitieuse ou ambitieux, et que les valeurs Bienveillance, Excellence, Ambition et Souveraineté Numérique sont importantes à tes yeux ...

Alors nous pourrions développer notre projet d'entreprise avec toi !

### Les Talents Attendus

**Quels sont les talents que nous attendons de toi qui sera notre future recrue ?**

Tu maîtrises les techniques commerciales de prospection et de négociation.

Tu es à l'aise avec notre offre cybersécurité ou tu as la capacité à apprendre cette offre.

Communication sociale, ou écrite, ou orale, tu es un bon communicant.

D'ailleurs, tu sais également synthétiser et reporter.

Tu comprends les besoins d'un dirigeant de PME et tu es écouté quand tu lui parles des bénéfices que nous mettons à sa disposition.

Tu sais te faire apprécier des prospects, en créant de l'engagement.

Tu ne les oublies jamais, car notre offre peut les protéger quand ce sera nécessaire.

Tu es apprécié pour ta créativité, ta réactivité, ta capacité à chercher l'information attendue auprès de tes collègues.

Tu restes toujours optimiste car tu sais que la réussite accompagne toujours le travail de qualité.

Tu attribues une grande valeur aux notions de curiosité, d'ambition, d'innovation et de rigueur.

Et plus que tout tu as cette envie primordiale de travailler en équipe !

## **Vivre Soteria Lab**

### **Notre promesse**

Tu rejoins une entreprise réputée pour son expertise dans le domaine de la cybersécurité. Nous avons une ambition : devenir l'acteur majeur pure player de la cybersécurité en région Grand Est, dès 2026.

Notre vision est claire, notre marché est porteur, notre positionnement est défini.

Avec notre offre, tu peux répondre à tous les besoins cyber d'une PME ou d'une collectivité.

Mieux encore, tu intègres une entreprise résolument engagée pour une cybersécurité souveraine.

Tu es accompagné par un directeur du développement et par une responsable marketing.

Dans une entreprise d'experts techniques, tu bénéfices aussi d'une longue expérience commerciale et marketing à tes côtés.

Nous avons une stratégie, sur plusieurs années.

Et nous te proposons de partager notre projet de développement !

## **Ton Activité**

### **Et tes principales missions**

En collaboration avec les responsables Marketing et Développement, tu collabores à l'élaboration et au suivi de listes de prospections.

Tu es celui qui « chasse » pour générer des rendez-vous qualifiés.

Tu permets l'acquisition de nouveaux clients, qui débutent par le projet que tu as identifiés.

Tu connais les besoins, les budgets, les décideurs compétents et le délai de ces projets.

Tu tiens à jour le tunnel des ventes, basé sur la solution Teamleader.

Tu effectues un travail de veille, sur la concurrence, sur les besoins des entreprises.

Tu planifies, tu suis et tu relances tes actions, afin d'atteindre tes objectifs.

Tu reportes sur les réussites, les difficultés et les résultats.

Tu veilles à disposer d'un profil LinkedIn suscitant la confiance, capable de générer l'intérêt de tes prospects. Et tu as appris de faire de Sales Navigator ton allié.

Tu as la capacité à donner ton point de vue dans des groupes sociaux, ou de demander à tes collègues directs quels contenus tu peux utiliser.

Tu prospectes, par goût du challenge, par passion, avec aisance.

## **Notre Vision de ton Métier**

### **Le mot de ton futur manager**

Être un bon commercial, c'est savoir se faire apprécier de son prospect.

C'est bien lui expliquer la valeur de tes services, en pensant d'abord à ses priorités.

C'est être présent quand il a besoin de toi.

C'est se positionner sur le versant du conseil, la seule valeur qu'il attend.

Les dirigeants choisissent toujours ceux qui les comprennent.

Si tu te reconnais dans cette vision, rejoins-nous !

Philippe Paci – Directeur du Développement