



Ingénieur Avant-Vente Cybersécurité

GRANDS COMPTES (FINANCE, TELECOM)

Répondre efficacement aux appels d'offres complexes. Vulgariser et valoriser des sujets technologiques et métier. Comprendre les besoins du client et les enjeux du projet. Appréhender rapidement de nouveaux sujets et concepts. Convaincre et lever les objections pour sécuriser le closing. Imaginer, évaluer et suivre les actions commerciales.

Anglais professionnel, convaincu par l'intelligence collective, orienté client, écoute active et transmission.

Référence à rappeler: 1415