



est une SA existant depuis le 1^{er} mars 2016 et éditant des logiciels consacrés à la sécurité informatique. Elle s'appuie sur l'état de l'art scientifique et technologique dans les domaines de la cryptographie et de la sécurité. Nos deux premiers produits sont un logiciel serveur de partage de fichiers chiffré de bout en bout appelé Crypt^oDrive et le SDK Lybencrypt permettant d'offrir le chiffrement natif de bout en bout des données dans une application web. Plus d'informations sont disponibles sur le site web <http://lybero.net> . Nous accélérons notre développement commercial et recrutons une force commerciale.

Mission

Dans un marché concurrentiel, nous avons une offre originale (recouvrement à quorum, chiffrement sans logiciel dans le navigateur) qui peut se décliner pour de multiples applications et secteurs.

Nous avons identifié le secteur des banques, assurances, mutuelles comme une cible de choix, tout comme, via des partenaires, les professions réglementées (avocats de tout type, notaires, ...) ainsi que les professions de santé. Nous croyons qu'une application précise dans un de ces secteurs peut nous faire vivre.

Le travail du commercial que nous cherchons est donc de vendre les solutions existantes, d'identifier les meilleures applications pour notre logiciel ainsi que les fonctions associées (en collaboration avec le reste de l'entreprise), et de nous aider dans la mise en place d'un réseau de distribution. Nous cherchons actuellement une personne pour la France.

Profils possibles

2 profils sont possibles :

- Une personne expérimentée dans la vente de solutions logicielles (licence ou SaaS) pour les grands comptes idéalement dans la banque / assurance.
- Un débutant (moins de 3 ans d'expérience) bac + 5 ayant une formation commerciale et un goût pour le numérique.

Conditions

Un fixe et un variable à négocier suivant profil et expérience. Un pourcentage de l'entreprise est prévu à l'issue de la période d'essai. Vous faites partie de l'aventure, votre succès est notre succès.

Compétences recherchées

- Expérience commerciale grands comptes bancaires et idéalement santé France
- Expérience de vente dans le domaine du logiciel ou du numérique (SaaS, licence, hébergement, ...)
- Vous avez un goût pour le numérique et la cybersécurité (vous protégez vos mots de passe avec un logiciel)
- Vous savez rédiger une offre commerciale incluant produit et service
- Un environnement « startup » vous intéresse.

Lieu

- Paris
- Ou Villers-lès-Nancy (voir plus bas).

Contact

Votre contact : Arnaud Laprevote
Mail : arnaud.laprevote@lybero.net
Espace Transfert
615 rue du jardin Botanique
CS20101
54603 Villers-lès-Nancy Cedex
France
Tel : 03 54 95 85 63

Société anonyme enregistrée sous le numéro 818 754 574
R.C.S. Nancy