

Rejoignez une jeune société active au **Luxembourg** et dans les pays voisins.
Nous accompagnons nos clients pour mettre la sécurité au Cœur de leur transformation digitale.
Bien que notre domaine soit profondément numérique, nous mettons l'Humain au Cœur de notre métier.

Vos responsabilités

- Générer de nouvelles opportunités et trouver de nouveaux clients,
- Concevoir la stratégie commerciale à court et long terme,
- Développer et maintenir le réseau avec les clients et partenaires,
- Identifier les besoins des clients et les contacts susceptibles de générer des leads,
- Garantir l'atteinte des objectifs en terme de chiffre d'affaire soient atteints.

Votre profil

Vous justifiez d'au moins **2 ans d'expérience** sur le **marché luxembourgeois** et de la Grande Région et avez une **pratique quotidienne du français et de l'anglais**.

Vos qualités et compétences :

- Excellentes compétences en communication et négociation,
- Ouvrir de nouvelles portes est une seconde nature pour vous,
- Capacité à analyser les marchés et à identifier les opportunités,
- A l'aise dans le domaine de la Cybersécurité ou ayant l'envie d'y évoluer.

+

Une société respectueuse de l'humain et engagée socialement
Nous privilégions les échanges, l'autonomie et le respect
Nous laissons une place à vos projets sociétaux.
Des conditions salariales compétitives en accord avec vos expériences,
compétences... et vos intérêts.

Envoyez votre candidature à carriere@adronh.com