DynFi recrute un ingénieur commercial

Société	DynFi
Responsable	Grégory BERNARD - 01 84 75 12 34
Projet	DynFi® - https://dynfi.com/
Courriel	jobs@dynfi.com

INTITULÉ DU POSTE :

Ingénieur commercial spécialiste cyber et technologies de virtualisation.

PROFIL RECHERCHÉ : INGÉNIEUR COMMERCIAL (H/F)

Localisation : En plein cœur de Paris, à deux pas des Halles

Société : DynFi – Spécialiste français des solutions open source de cybersécurité et de virtualisation

Votre profil : Vous êtes passionné par la vente de solutions techniques et souhaitez évoluer dans un environnement dynamique à forte valeur technologique ? Rejoignez DynFi !

- Vous justifiez d'une première expérience réussie (3 à 8 ans) dans la vente B2B de solutions informatiques (logiciels, cybersécurité, infrastructures…).
- Vous avez suivi une spécialisation en vente, business development ou marketing et êtes motivé(e) à évoluer dans un univers technologique de pointe.
- Vous êtes à l'aise à l'écrit comme à l'oral, en français et en anglais.
- Vous êtes très à l'aise avec l'informatique et maîtrisez parfaitement les outils bureautiques et collaboratifs.
- Un intérêt marqué – voire des compétences techniques de base – pour les réseaux IP, la sécurité informatique ou la virtualisation (Proxmox, pfSense, OPNsense…) serait un plus.
- Vous êtes curieux(se), structuré(e), et avez un vrai sens du contact et du conseil.

DESCRIPTION DU POSTE :

Description du poste : Ingénieur Commercial Cybersécurité & Virtualisation

DynFi est une société française innovante, spécialisée dans les solutions open source de cybersécurité et de virtualisation. Depuis plus de quatre ans, nous développons deux solutions logicielles majeures :

- **DynFi Manager :** le premier gestionnaire centralisé pour pare-feu open source (OPNsense, pfSense, DynFi Firewall)
- **DynFi Firewall :** le premier pare-feu français open source, disponible sur le cloud souverain Outscale (Dassault Systèmes)

- Par ailleurs, DynFi est le **partenaire Gold** de **Proxmox** en France. Proxmox est aujourd'hui la solution de virtualisation open source privilégiée par les entreprises souhaitant quitter VMware, en raison des hausses massives de tarifs imposées par Broadcom. Face à cette explosion de la demande, DynFi est actuellement submergée de leads qualifiés — aucune prospection à froid n'est nécessaire, mais un suivi rigoureux et réactif est indispensable.

🎯 Vos missions principales

Commercial

- Assurer le suivi des leads entrants issus de nos plateformes web : shop.dynfi.com et dynfi.com
- Rédiger des propositions commerciales personnalisées
- Répondre aux nombreuses sollicitations pour nos solutions de virtualisation (Proxmox) et de cybersécurité
- Animer développer et structurer notre réseau de revendeurs partenaires
- Initier des opportunités à fort potentiel et gérer les relances internationales
- Participer à l'amélioration continue des offres commerciales de DynFi

Marketing

Vous participerez activement à la stratégie de commercialisation des produits et services DynFi, en lien direct avec le Directeur Général. Vous travaillerez en synergie avec notre équipe technique (développement produit) et bénéficierez d'un accès à l'historique complet des offres commerciales déjà établies.

- Participer à la conception et à la mise en œuvre de campagnes marketing en ligne (Google, LinkedIn, Reddit)
- Contribuer à la rédaction des newsletters, e-mailings et contenus promotionnels
- Mettre en place des actions de référencement croisé et des initiatives de visibilité
- Proposer et piloter des actions de communication ponctuelles (webinaires, publications, événements…)

🛠️ Outils & environnement

- Utilisation de la dernière version d'Odoo pour la gestion des leads, du CRM et des campagnes marketing

- Collaboration directe avec une équipe agile et expérimentée
- Autonomie dans l'organisation du travail, avec un rôle actif dans la définition du marketing mix de l'entreprise (offres online/offline)

💰 Rémunération

Votre rémunération sera établie de manière transparente et équitable, en fonction de votre expérience et de votre profil :

- Rémunération fixe attractive
- Primes variables sur résultats, indexées sur le développement des ventes et la réussite des projets confiés

DESCRIPTION DE LA SOCIÉTÉ :

Fondée en 2001 par Grégory Bernard (ISG – ESSEC – Télécom ParisTech), DynFi est une entreprise française indépendante qui a récemment célébré ses 24 ans d'activité. Historiquement spécialisée dans les technologies de l'Internet et la gestion des noms de domaine, la société a su anticiper les mutations du marché pour opérer, depuis plus de dix ans, un virage stratégique vers la cybersécurité et la virtualisation de serveurs.

Passionnée par les solutions open source, DynFi s'est rapidement imposée comme un acteur de référence autour des technologies de pare-feu open source aujourd'hui parmi les systèmes de sécurité réseau bénéficiant du meilleur rapport qualité prix au monde.

🔒 Une offre complète en cybersécurité et virtualisation

Nous comptons aujourd'hui parmi nos clients de nombreuses références prestigieuses (administrations, grands groupes, PME innovantes) séduites par notre approche experte, agile et souveraine.

DynFi développe et commercialise une gamme intégrée de services et solutions :

- DynFi Manager : notre solution propriétaire de gestion centralisée pour firewalls open source
- DynFi Firewall : le premier pare-feu français open source, disponible sur le cloud souverain Outscale (Dassault Systèmes)
- Intégration, support de niveau 3, conseil et planification réseau
- Vente en ligne de nos logiciels et des logiciels Proxmox
- Offre d'intégration de nos solutions de cybersécurité et de virtualisation

- Offres de support et de formation sur nos solutions de cyber et virtualisation

🌍 Un partenariat stratégique avec Proxmox

DynFi est partenaire Gold de Proxmox, solution open source de virtualisation en pleine croissance, qui représente un axe stratégique majeur pour l'entreprise. Face à la transformation du marché VMware, DynFi est en première ligne pour accompagner les migrations vers Proxmox VE.

🤝 Pourquoi nous rejoindre ?

- Vous intégrerez une équipe à taille humaine, dynamique, passionnée et orientée résultats
- Vous évoluerez dans un environnement technologique pointu à très fort potentiel de croissance
- Vous aurez l'opportunité de contribuer à des projets à dimension internationale

Bonus appréciés : être bilingue en anglais ou maîtriser une autre langue de l'Union Européenne est un véritable atout !