

[< RETOUR](#)

Directeur principal - Stratégie et Croissance – Cybersécurité

Poste interne permanent

Permanent ML Jul 14, 2026

Rôle

Le Directeur principal / VP Cybersécurité agit comme leader stratégique et expert de référence pour l'ensemble de la pratique cybersécurité. Sa mission est de définir, structurer et faire rayonner la vision de l'entreprise auprès des clients, partenaires, manufacturiers et de l'écosystème de marché afin de renforcer notre positionnement, stimuler l'adoption de nos offres et soutenir la croissance de l'organisation. Bien qu'il ne supervise pas directement les équipes de vente, il exerce un leadership d'influence auprès de celles-ci afin de favoriser le développement des opportunités en cybersécurité. Par sa crédibilité, sa connaissance du marché et sa capacité à mobiliser les intervenants, il contribue à l'évolution de l'offre, au développement des partenariats stratégiques et à l'atteinte des objectifs de croissance de la ligne d'affaires.

Responsabilités

- Définir et faire évoluer la vision stratégique de la cybersécurité, en assurant son alignement avec les objectifs d'affaires de l'entreprise et les besoins du marché.
- Élaborer et exécuter la stratégie de mise en marché (Go-to-Market) de l'ensemble des solutions en cybersécurité afin d'accélérer la croissance, accroître la notoriété et renforcer le positionnement de l'entreprise.
- Développer, structurer et faire évoluer le portefeuille de solutions, en veillant à leur pertinence, leur différenciation et leur rentabilité.
- Agir comme expert de référence et ambassadeur (*Subject matter expert*), en représentant l'entreprise auprès des clients stratégiques, partenaires, manufacturiers, analystes et autres acteurs de l'écosystème.
- Responsable de la stratégie et de l'exécution pour la qualification des offres cybersécurité de Micrologic dans le catalogue du Courtier Infonuagique du MCN.
- Soutenir les équipes de vente dans le développement des opportunités stratégiques, en participant aux rencontres exécutives, aux présentations à forte valeur ajoutée et aux initiatives de développement des affaires.
- Influencer et mobiliser les équipes commerciales afin d'accroître l'adoption des offres cybersécurité, en développant les outils, messages, argumentaires et programmes de formation nécessaires à leur succès.
- Établir et maintenir des relations privilégiées avec les partenaires stratégiques et manufacturiers, tout en maximisant les opportunités de croissance, d'investissement conjoint et de développement d'affaires.
- Assurer une veille continue des tendances du marché, des menaces émergentes, des innovations technologiques et du positionnement concurrentiel afin d'orienter les décisions stratégiques de l'entreprise.