



Vous protégez des données. Qui protège votre croissance ?

Gtec, c'est le leader du marketing numérique B2B en France. Depuis 2008, nous accompagnons les acteurs de la cyber et de la tech sur l'ensemble de leurs enjeux marketing : Web, Relations Presse, LeadGen, Influence, Branding, Etudes de marché...

262. SaaS, ESN, éditeurs de logiciels, intégrateurs accompagnés

87%. clients ont renouvelé leur confiance après une première mission.

+20. experts en marketing Tech numérique à votre service.

Ils nous font
confiance



THIBAUT
BARON

*Fondateur du
cabinet Gtec*



CYBERSÉCURITÉ : ET SI LA VRAIE URGENCE N'ÉTAIT PAS TECHNIQUE, MAIS MARKETING ?

Le marché de la cybersécurité explose. Startups, ESN, MSSP, éditeurs... tous avancent à marche forcée, portés par une croissance à deux chiffres et un impératif de souveraineté. Pourtant, à force de tous promettre « plus de sécurité », les acteurs finissent par se ressembler.

RÉSULTAT :

des messages interchangeables, une parole brouillée... et des acheteurs qui n'écoutent plus.

Pire : ils reportent les décisions ou demandent des POC à rallonge.

Chez Gtec, nous aidons les acteurs de la cybersécurité à poser un cadre clair : quelles sont leurs promesses, à qui ils s'adressent et en quoi leur proposition est réellement différenciante.

NOTRE APPROCHE ?

Un cabinet marketing spécialisé dans l'IT/SaaS B2B, appuyé sur des expertises métiers pointues : RP, Web, contenu, influence, stratégie... Un écosystème conçu pour orchestrer une stratégie cohérente de bout en bout pour chacun de nos clients de la cybersécurité.

Dans un secteur où le RSSI doit convaincre son COMEX, où la confiance prime sur la techno, où les cycles de vente

sont longs... le marketing ne peut plus se limiter à de la génération de leads. Il doit éduquer, rassurer, influencer... et rendre indispensables au client final les solutions de cybersécurité adaptées à son business model.

CHEZ GTEC, NOTRE RÔLE EST SIMPLE :

faire entendre la singularité d'une solution là où tout le monde crie plus fort.

En construisant des prises de parole crédibles, en valorisant les clients ambassadeurs, en construisant une confiance durable.

Les acteurs de la cybersécurité qui souhaitent s'imposer ne peuvent pas se contenter d'être des fournisseurs de solutions. Ils doivent devenir un allié stratégique pour chacun de leur client.

C'est là que le marketing cesse d'être un support, pour devenir un levier stratégique.