

**QARNOT - OFFRE D'EMPLOI**  
**TELEPROSPECTEUR H/F**  
*Montrouge, France - TT possible*  
CDI

Qarnot est un acteur français du cloud créé en 2010, employant 70 personnes et qui a pour ambition de concurrencer les plus gros fournisseurs de cloud dans le monde (Amazon, Google, Microsoft...). Lauréate de l'EIC Accelerator (European Innovation Council) et labellisée French Tech DeepNum20, Qarnot vient de lever 35ME pour accélérer sa croissance.

Nous proposons de la puissance de calcul haute-performance, bas carbone et souveraine, à des clients dans le domaine de la finance, de la 3D, de la recherche, de l'industrie...

Pour cela, nous créons des data centers sur des lieux ayant de gros besoins de chaleur toute l'année (réseaux de chaleur, sites industriels, piscines...). Nous y déployons des serveurs informatiques embarqués dans des QBX, modules équivalents à une baie informatique. Cette technologie hautement innovante et brevetée de direct water cooling permet de récupérer jusqu'à 95% de la chaleur dégagée par les serveurs informatiques. En utilisant directement cette chaleur sur des lieux qui en consomment de grandes quantités, nous la valorisons, et réduisons ainsi de plus de 80% l'empreinte carbone IT de nos clients. Nous proposons ainsi des performances énergétiques et environnementales inégalées dans le monde du cloud.

Notre ambition est de devenir un acteur majeur du cloud en s'appuyant sur cette approche révolutionnaire du green data center.

Rejoindre Qarnot, c'est rejoindre une équipe passionnée, curieuse, enthousiaste, engagée dans ce défi, à la fois technique et environnemental, pour réduire l'empreinte carbone des activités numériques.

Pour relever le challenge et accompagner notre croissance, nous avons besoin de Vous !



#### MISSION

Dans le cadre d'une création de poste, nous recherchons un Téléprospecteur / une Téléprospectrice

Alimenté(e) par l'équipe marketing, vous serez en charge de l'accroissement de notre base de prospects. Votre mission sera d'obtenir des rendez-vous qualifiés à destination des Business Developers, par le biais de la prospection téléphonique

Vous dépendrez directement du superviseur de l'équipe de Téléprospecteurs, lui-même étant rattaché au Directeur commercial de l'entreprise

#### Vos missions seront les suivantes :

- Approcher les entreprises cibles et cerner le contexte dans lequel elles évoluent : leur organisation, leurs activités et surtout leurs besoins et leur utilisation de la puissance de calcul, en interne ou sur le cloud

- Identifier et contacter les personnes décisionnaires sur ces sujets

- Valider une ou plusieurs possibilités d'intérêt auprès de ces prospects et prendre des rendez-vous qualifiés pour les Business Developers

Gérer leur suivi dans le CRM afin d'assurer une transition dans les meilleures conditions avec l'équipe commerciale

#### PROFILS / COMPÉTENCES

- Idéalement issu(e) d'une formation commerciale type BTS Action Commerciale, vous avez une première expérience en vente B2B. La connaissance de l'univers du cloud computing ou de l'industrie informatique serait un plus

- Vous aimez le contact client/prospect

- Vous savez faire preuve de conviction pour une prise de rendez-vous par téléphone

- Vous êtes organisé, méthodique et persévérant

- Vous faites preuve d'une capacité d'analyse (des succès et des échecs)

#### PROCESSUS DE RECRUTEMENT

- Premier échange téléphonique / visio
- 2 à 4 entretiens, dont l'un avec le superviseur de l'équipe de Téléprospecteurs

#### RÉMUNÉRATION

Package 50K€ : fixe 25K€ - 30K€ + variable attractif

#### AVANTAGES

Une ambiance dynamique et conviviale (team buidings, soirées Qbars une fois par mois) - Une mutuelle attractive (Alan) - Forfait mobilité durable - 50% Pass Navigo - Service gratuit de réparation / entretien de vélos sur site - Des réductions avec des commerces du quartier (café, resto) - Bureaux avec sauna, douche...

Merci d'adresser votre CV ainsi que votre lettre de motivation à  
**jobs@qarnot.com**  
en précisant la référence de l'offre **TP01**