

QARNOT - OFFRE D'EMPLOI
BUSINESS DEVELOPER CLOUD HPC H/F
Montrouge, France
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(e) Business Developer Cloud HPC.

Accompagné par le directeur commercial et les équipes avant vente, vous aurez pour objectif l'augmentation du chiffre d'affaires de la société.

Plus particulièrement, vos missions seront les suivantes :

- Suite aux rendez-vous obtenus par vous-même, les Téléprospecteurs et le pôle marketing, gérer l'ensemble du processus de vente, du premier contact à la signature du contrat
- Établir, développer et entretenir des relations avec vos prospects, clients et partenaires (PME / ETI / grands comptes)
- Participer à la définition et à l'exécution de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Travailler en étroite collaboration avec les autres membres de l'équipe et les parties prenantes (Avant-vente, Téléprospecteur, Business Developer, Marketing...)
- Tenir à jour et alimenter régulièrement l'outil CRM

PROFILS/COMPÉTENCES

- Issu(e) d'une formation commerciale ou d'ingénieur (Bac+5), vous avez entre 0-5 ans d'expérience en vente B2B, de préférence dans l'industrie informatique
- La connaissance de l'univers du cloud computing est un vrai plus
- Vous avez un profil chasseur aimant le challenge et la conquête
- Vous maîtrisez les techniques de ventes et faites preuve de rigueur dans la tenue de votre CRM
- Vous savez solliciter les ressources nécessaires (internes/externes) à la bonne conduite de votre business et à l'atteinte de vos objectifs
- Vous faites preuve d'adaptabilité et de bonnes capacités à communiquer et à travailler en équipe

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

- Premier échange téléphonique / visio
- 2 à 4 entretiens, dont l'un avec le directeur commercial

RÉMUNÉRATION

Statut cadre et Package : 70/90K€ :
Fixe 35K€ - 45K€ + 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 **BD01**