

REJOIGNEZ LE CLOUD LE PLUS ÉCOLOGIQUE DU MARCHÉ !

Qarnot est un cloud provider français qui emploie 70 salariés et fournit des services informatiques à distance pour les acteurs de la finance, de l'industrie, de la recherche, de la 3D...

Pour offrir de la puissance de calcul haute performance, nous déployons, depuis 2010, **des data-centers éco-conçus** qui, en valorisant la chaleur fatale informatique, obtiennent **des performances énergétiques et environnementales inégalées dans le monde du cloud.**

En changeant ainsi le paradigme des data centers traditionnels, Qarnot est devenu **le cloud français, souverain, le plus écologique du marché !**

Notre ambition : être 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, technologique et environnemental, pour réduire drastiquement l'empreinte carbone des activités numériques.

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



QARNOT
CLOUD COMPUTING
NOUVELLE GÉNÉRATION

13 ans d'innovation au service
de la transition écologique



European
Innovation
Council



OFFRE D'EMPLOI **CDI**

Business Developer Cloud HPC H/F

Montrouge (92)

MISSIONS

Dans le cadre d'une création de poste, nous recherchons un Business Developer Cloud HPC.

Accompagné par la Head of Sales Cloud 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.

RÉMUNÉRATION

- Statut cadre et Package : 70/90K€ :
Fixe 35K€ - 45K€ + variable attractif

PROFILS

- Issu 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.
- 3 entretiens (entretien technique et relations humaines).

AVANTAGES

Une ambiance dynamique et conviviale (team building, soirées, afterwork) - 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) - Des tickets restaurant - Equipement des bureaux : douche, sauna, buanderie, barbecue, cuisine...

Merci d'adresser votre CV ainsi que votre lettre de motivation à jobs@qarnot.com
en précisant la référence de l'offre **BD01**