

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**

Chargé de développement des ventes H/F

Montrouge (92)

MISSIONS

Dans le cadre d'une création de poste, nous recherchons un Chargé de développement des ventes pour intégrer l'équipe commerciale, sous la supervision de la Head of sales cloud.

En binôme avec un business developer, vous serez en charge de générer des leads et, in fine, de développer le chiffre d'affaires de Qarnot. Votre mission sera de qualifier les prospects et d'obtenir des rendez-vous.

Vos missions seront les suivantes :

- Identifier 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 et/ou influentes 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

RÉMUNÉRATION

Package 50K€ : fixe 28K€ -30K€ + variable attractif

PROFIL / COMPÉTENCES

- Idéalement issu d'une formation 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 dans la qualification et le suivi de prospects
- Vous faites preuve de capacité d'analyse
- Vous maîtrisez les outils de prospection (linkedin sales, CRM, Kaspr etc....)

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

- Premier échange téléphonique
- 2 entretiens, dont l'un avec la Head of sales cloud

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 TP01