

QARNOT - OFFRE D'EMPLOI

INGÉNIEUR(E) AVANT-VENTE 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(e) **INGÉNIEUR(E) AVANT-VENTE** :

Vos missions seront les suivantes :

NÉGOCIATION COMMERCIALE

- Vous apportez à l'ingénieur commercial auprès du client, votre soutien, votre vision technique sur l'offre de l'entreprise et votre expertise pour assurer le bon fonctionnement des opérations et participer à la gestion de la relation avec le client;
- Vous Effectuez des démonstrations techniques, des présentations de produits auprès des décideurs et/ou utilisateurs;
- Vous Accompagnez les équipes techniques du client, dans le cadre de la mise en œuvre de la solution et vous participez à certaines intégrations afin d'être up to date sur les technologies Qarnot;
- vous Répondez aux questions techniques complémentaires afin de rassurer le client dans sa prise de décision

PROMOTION DE L'OFFRE DE QARNOT

- Vous Développez la promotion des services à valeur ajoutée auprès des clients;
- vous Comprenez le besoin du client et vous le fait correspondre à notre offre en le traduisant en spécifications techniques;
- Vous Valorisez l'offre Qarnot au regard des besoins du client et de la concurrence;
- vous Initiez de nouvelles idées en termes de présentation ou de démonstration auprès des clients S'assurer de la faisabilité du projet pour l'entreprise.

PROFILS / COMPÉTENCES

- Vous êtes diplômé(e) d'une école d'ingénieur avec une bonne appétence pour la tech;
- Vous disposez d'un bon sens de la communication et une envie de vous investir dans des relations clients;
- Vous parlez Anglais

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

- Premier échange téléphonique / visio
- 2 à 3 entretiens, (équipe technique et relations humaines)

RÉMUNÉRATION

42K€ 55K€ selon expérience

AVANTAGES

Une ambiance dynamique et conviviale (team buildings, 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 **IV01**