

# 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**

# Ingénieur(e) avant-vente H/F

Montrouge (92)

### MISSION

#### 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 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](mailto:jobs@qarnot.com)

en précisant la référence de l'offre IV01