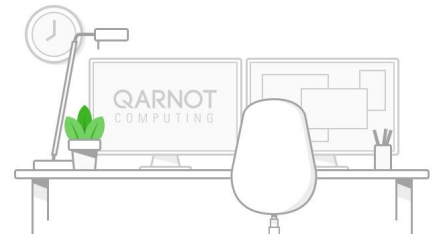


## **QARNOT COMPUTING - OFFRE D'EMPLOI CDI**

**Sales Specialist Cloud**  
**Montrouge, France**



**Qarnot computing** a développé et commercialisé le premier radiateur numérique, le QH-1. Sa source chaude est constituée de microprocesseurs informatiques qui exécutent à distance via Internet des opérations informatiques complexes pour des entreprises (banques, industriels, studios d'animation 3D...). En 2020, Qarnot poursuit sa stratégie de puissance de calcul distribuée en développant une chaudière numérique et à travers la société ScaleMax (en partenariat avec le groupe Casino) qui opère des micro-datacenters distribués. Pour opérer ces infrastructures, Qarnot a développé une solution de calcul décentralisée, permettant de distribuer les tâches sur les radiateurs numériques, mais également sur tout type d'infrastructure cloud. La plateforme de distribution Qarnot permet notamment d'optimiser le temps d'exécution et l'empreinte carbone des charges de calcul.

### **L'équipe et le poste**

Afin d'accélérer son développement commercial et sa croissance, en France et en Europe, Qarnot computing renforce son équipe de vente dédiée à son offre PaaS Compute. Dans un contexte de forte croissance, l'équipe a pour but l'ouverture et la gestion de nouveaux comptes clients. L'équipe de vente contribue au développement de références clients, comprend le besoin des clients, leurs exigences afin de leur apporter une offre adaptée. L'équipe travaille conjointement avec le pôle Marketing, le Q.Lab en charge de l'innovation de la plateforme ainsi que les équipes de production IT qui s'assurent du bon fonctionnement de la plateforme.

En tant que Sales Specialist Cloud, vous serez chargé de développer les ventes, ouvrir de nouveaux comptes (avec une attention particulière sur le marché des TPE/PME), gérer la relation client existante ainsi que promouvoir l'utilisation de la plateforme de calcul Qarnot.

Vos missions principales seront:

- Identification de nouvelles opportunités
- Utilisation de la base de prospects déjà identifiés dans l'outil CRM
- Traitement des mails entrants
- Etablir des réponses commerciales adaptées
- Coordination avec l'équipe avant-vente du Q.Lab sur les nouveaux besoins identifiés
- Répondre aux appels d'offres / RFP
- Accompagnement des projets
- Accompagnement du pôle Marketing sur des offres ciblées et des actions commerciales sur des verticales spécifiques
- Suivi régulier du portefeuille clients

### **Profil recherché**

- Minimum 2-3 ans d'expérience dans la vente B to B sur des offres cloud public, idéalement PaaS/SaaS
- Une bonne culture générale des nouvelles technologies et du cloud computing
- Expérience en réponse à des appels d'offres et rédaction de propositions commerciales complexes
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- Maîtrise de l'anglais, particulièrement écrit.
- Approche orientée client, soucieux de la performance commerciale
- Capacité à travailler en équipe
- Capacité à faire preuve d'imagination et d'agilité dans les réponses aux besoins des clients
- Savoir travailler en équipe et être respectueux/euse du collectif

### **Les plus**

- Des connaissances métiers et/ou sectorielles (finance, assurance, biotech, simulation scientifique, aéronautique, etc...)
- Une expérience réussie chez un hyperscaler.

Au-delà d'une liste de compétences, nous recherchons une personne motivée, dynamique, qui se retrouve dans l'ambition de Qarnot en tant que nouvel acteur du cloud computing souverain et durable.

### **Rémunération**

selon profil et expérience

**CV et LM : [jobs@qarnot.com](mailto:jobs@qarnot.com)**