



QARNOT - OFFRE D'EMPLOI SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE / RESPONSABLE PROSPECTION (H/F)

Montrouge, France
CDI

Qarnot est une entreprise française, créée en 2010, qui apporte à ses clients une solution unique pour réduire considérablement l'empreinte carbone de leurs activités numériques.

Notre stratégie s'appuie sur le déploiement de puissance informatique dans les bâtiments (bureaux, habitations, collectivités, piscines. . .) où les quantités importantes de chaleur dégagées par les serveurs informatiques peuvent être directement et localement valorisées.

Cette approche permet de réduire à la fois les coûts, les risques et l'empreinte carbone liés aux infrastructures informatiques, en particulier dans le domaine du calcul haute performance.

Notre clientèle est composée, d'une part, d'acteurs ayant une consommation intensive de puissance informatique, principalement dans le domaine de la finance, du multimédia, de la recherche et, d'autre part, d'acteurs publics et privés du monde du bâtiment cherchant à réduire l'empreinte énergétique de leur parc immobilier.

MISSION

Nous recherchons un Sales Development Representative pour rejoindre l'équipe commerciale Qarnot sur la partie calcul/computing. A ce titre, vous serez en charge de l'accroissement de notre portefeuille de clients. Plus précisément, vous devrez prospecter et créer de nouvelles opportunités pour l'équipe commerciale en alimentant une liste de prospects qualifiés. Vous devrez être proactif et générer les opportunités pour l'équipe de vente (PME/Grands Comptes) grâce à votre capacité à rechercher et approcher les contacts pertinents.

Vos missions seront les suivantes :

- ◆ Déterminer 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.
- ◆ Trouver et contacter les personnes décisionnaires au sein de ces entreprises.
- ◆ Valider une ou plusieurs possibilités d'intérêt auprès de ces prospects.
- ◆ Gérer leur suivi dans le CRM afin d'assurer une transition dans les meilleures conditions avec l'équipe commerciale.

Il s'agit d'une création de poste et vous serez le premier SDR au sein de Qarnot. Votre rôle consistera à :

- ◆ Définir et mettre en place les outils adaptés à la bonne réalisation des missions et mobiliser vos connaissances/compétences afin d'identifier les marchés les plus rentables pour Qarnot.
- ◆ Anticiper la création d'une équipe SDR, de processus internes, et la mise en place d'indicateurs.

COMPÉTENCES

- ◆ Vous disposez d'une première expérience (+1 an) en qualité de SDR, idéalement au sein d'une start-up à forte croissance et dans le domaine du B2B.
- ◆ Une expérience dans la vente de services SaaS saura être appréciée.
- ◆ Vous maîtrisez les technologies cloud, vous avez une appétence pour l'IT et la tech.
- ◆ Vous parlez anglais couramment.
- ◆ Un plus : vous maîtrisez Pipedrive.

PROFIL

- ◆ Vous faites preuve d'autonomie, et vous souhaitez évoluer, progresser et, à terme, développer une équipe SDR.
- ◆ Vous aimez le contact client/prospect, vous n'avez pas peur de décrocher votre téléphone.
- ◆ Vous êtes organisé, méthodique et persévérant.
- ◆ Vous faites preuve d'une capacité d'analyse (des succès et des échecs).

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Premier échange téléphonique
Entretien

Merci d'adresser votre CV ainsi que votre lettre de motivation à jobs@garnot.com
en précisant la référence de l'offre : QSDR01