



QARNOT - OFFRE D'EMPLOI ACCOUNT EXECUTIVE / RESPONSABLE COMMERCIAL (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

Dans le cadre d'une création de poste, nous recherchons un Account Executive pour rejoindre l'équipe commerciale Qarnot sur la partie calcul/computing.

A ce titre, vous gèrerez les leads générés par l'équipe de prospection et d'inbound marketing. Vous ferez évoluer les prospects dans le tunnel de conversion et les mènerez jusqu'à la signature.

Vos missions seront les suivantes :

- ◆ Qualification des leads entrants et sortants
- ◆ Gestion de la relation avec les prospects et des actions de follow-up
- ◆ Coordination avec l'équipe avant-vente du "Q.Lab", notre appui technique
- ◆ Réalisation de devis et de propositions commerciales adaptés aux besoins des prospects
- ◆ Négociation et conclusion des ventes

COMPÉTENCES

- ◆ Expérience dans la vente BtoB, idéalement sur des offres de Cloud public PaaS/SaaS
- ◆ Une bonne culture au sujet 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

PROFIL

- ◆ Vous adoptez une approche orientée client, en étant soucieux de la performance commerciale
- ◆ Vous êtes organisé et méthodique
- ◆ Vous avez de bonnes capacités à travailler en équipe et êtes respectueux du collectif
- ◆ Vous faites preuve d'imagination et d'agilité dans vos réponses aux besoins des clients

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 : QAEX01**