

Pre-Sales Architect Italy

NOTRE HISTOIRE :

🇪🇺 Rejoignez Scaleway et façonnez le cloud souverain de demain !

Depuis 1999, nous concevons des infrastructures sécurisées, durables et pensées pour accompagner les entreprises les plus ambitieuses.

Historiquement reconnus pour nos serveurs dédiés Dedibox, nous avons pris en 2015 un virage stratégique vers le cloud computing. En restant fidèles à nos principes de simplicité, flexibilité et d'excellence technique, nous avons su trouver notre place parmi les leaders européens du secteur.

Avec l'essor de l'intelligence artificielle, nous avons choisi de renforcer notre engagement en bénéficiant du soutien du groupe Iliad, qui investit aujourd'hui 3 milliards d'euros pour développer une alternative IA souveraine et sérieuse aux géants américains et asiatiques.

Chaque jour et grâce à notre riche catalogue de produits et services (bare metal, conteneurisation, serverless, IA etc.), Scaleway sert fièrement 38 000 clients privés et du secteur public, de Potoroom à Mistral AI en passant par Golem.AI ou l'ADEME.

📍 Nos bureaux se trouvent à Paris, Lille, Rouen, Rennes, Toulouse, Bordeaux et Lyon.

POURQUOI AVONS-NOUS BESOIN DE VOUS ?

Notre croissance nous pousse à renforcer notre équipe Solutions Architect afin de soutenir notre expansion commerciale sur les marchés internationaux.

Votre mission sera d'accompagner les clients dans leur parcours cloud avec Scaleway – de la phase de découverte jusqu'à la migration – afin d'accélérer l'acquisition clients et proposer des solutions techniques sur-mesure.

VOTRE FUTUR ÉQUIPE :

Vous évoluerez dans un environnement collaboratif et international où la diversité des Scalers et la culture du partage nourrissent chaque jour de nouveaux projets.

Vous rejoindrez une équipe d'Architectes Pre-Sales expérimentés, en binôme avec les Account Executives, Inside Sales, Customer Success Managers et Business Developers.

Vous collaborerez étroitement avec l'équipe Sales basée en Italie tout en restant intégré-e au pôle global Solutions Architecture.

VOTRE QUOTIDIEN :

- Être le point de contact technique principal durant la phase de pré-vente pour les prospects et clients.
 - Comprendre les besoins métiers et contraintes techniques pour concevoir des architectures fondées sur Scaleway.
 - Accompagner les clients tout au long de la découverte et de la migration jusqu'au passage en support.
 - Réaliser des analyses techniques approfondies et proposer des solutions adaptées.
 - Collaborer avec les équipes Sales, Produit et Engineering pour résoudre les problématiques clients.
 - Animer des ateliers techniques et sessions de proof-of-concept.
 - Maintenir et partager la connaissance sur l'évolution de l'offre cloud Scaleway.
 - Participer à l'amélioration continue des outils et processus pre-sales.
 - Représenter Scaleway lors d'événements et webinaires.
 - Contribuer à l'amélioration continue des pratiques et de la documentation Pre-Sales.
-

À PROPOS DE VOUS :

HARDSKILLS

- 3 à 10 ans d'expérience en pre-sales technique ou en architecture de solutions.
- Expérience avec les solutions cloud publiques et les migrations.
- Bonne maîtrise de l'orchestration de conteneurs, de l'Infrastructure as Code ou des environnements Linux.
- Bonne compréhension des architectures applicatives/serveurs et environnements datacenter.
- Licence ou diplôme en informatique/ingénierie, ou expérience équivalente.
- Excellentes compétences de communication en italien et en anglais.

SOFTSKILLS

- Orientation client et posture conseil.
- Capacité à comprendre et traduire des besoins techniques complexes en solutions scalables.
- Excellente collaboration et gestion des parties prenantes.
- Aisance pour présenter à des audiences techniques comme C-level.
- Proactivité, adaptabilité et envie de contribuer à l'innovation.

CE QUE VOUS TROUVEREZ CHEZ SCALEWAY +++++

- **Travail hybride** : jusqu'à 3 jours de télétravail par semaine
- **Locaux** : espaces de travail spacieux, dynamiques et au design audacieux, proches des transports. La plupart offrent des espaces extérieurs (terrasses) et des stationnements vélos.
- **Restauration** : service de repas équilibrés assuré par notre chef au siège, petit-déjeuner offert sur tous les sites toute l'année. Carte Swile pour les équipes en régions.
- **Engagements QVT** : salle de sport, berceaux d'entreprise, tarifs préférentiels pour services à la personne... Scaleway s'engage pour une vie équilibrée.
- **Environnement international** : plusieurs dizaines de nationalités, un cadre stimulant où l'anglais est aussi utilisé que le français.
- **Carrières & mobilités** : culture forte de mobilité interne, avec des passerelles possibles vers d'autres entités du groupe Iliad.

Pourquoi rejoindre l'aventure Scaleway ?

- ✓ Une offre produit riche et diversifiée : plus de 100 produits cloud public sur le IaaS, PaaS et IA
- ✓ Un environnement technique de pointe : infrastructures modernes, serveurs bare metal haute performance, défis techniques stimulants
- ✓ Un engagement pour un cloud responsable : datacenters alimentés uniquement par de l'énergie renouvelable depuis 2017, empreinte écologique réduite, certification au plus haut niveau

LA SUITE ...

- Talent Acquisition interview (30 min).
- Entretien Head of Sales Architecture / International PSA (30 min).
- Entretien technique pour valider vos compétences et votre approche (45 min).
- Entretien CSO.

Chez Scaleway, nous nous engageons à construire un environnement inclusif et respectueux où chacun a une juste opportunité de s'épanouir.

Toutes les candidatures sont étudiées avec soin, sans distinction d'âge, de genre, d'orientation sexuelle, d'origine ethnique ou sociale, de religion, de handicap ou de toute autre caractéristique.

Nous croyons que les grandes idées viennent de partout et de chacun — c'est pourquoi vous devriez absolument postuler.