

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 Photoroom 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 Sales Enablement afin de soutenir l'onboarding, la formation, le coaching et le développement continu de nos 70+ Sales Scalers.

Votre mission sera d'accompagner l'équipe Sales Enablement dans la création d'expériences d'apprentissage à fort impact et dans l'excellence opérationnelle, afin de booster la performance commerciale et soutenir l'expansion de Scaleway dans de nouvelles régions.

VOTRE FUTURE ÉQUIPE :

Nous travaillons dans un environnement collaboratif et international où la diversité des Scalers, combinée à un esprit de partage, permet de donner vie à de nouveaux projets chaque jour, faisant avancer nos ambitions ensemble.

Vous ferez partie d'une équipe de 2 personnes.

L'équipe se concentre sur l'onboarding, la formation commerciale, le coaching, l'adoption des outils et les programmes d'enablement transverses, en soutien des équipes Sales françaises et internationales.

VOTRE QUOTIDIEN :

Missions

- Contribuer à l'expérience d'onboarding des nouveaux Sales Scalers.
 - Soutenir la mise en œuvre des programmes de formation, coaching et renforcement.
 - Produire et maintenir les contenus d'enablement (playbooks, guides, templates, processus).
 - Assister l'adoption des outils : Salesforce, plateformes LMS et l'ensemble de notre stack Sales.
 - Coordonner avec les équipes Sales Ops, Produit, Marketing et Product Marketing sur des projets transverses.
 - Collecter les retours des équipes Sales et proposer des améliorations.
 - Aider au suivi de l'adoption, de la performance et des métriques de progression.
 - Préparer les sessions, ateliers et supports pédagogiques.
 - Maintenir la documentation dans Confluence.
 - Soutenir l'équipe sur des projets ad hoc liés à l'ouverture de nouvelles régions et à l'évolution du GTM.
-

À PROPOS DE VOUS :

HARD SKILLS

- Familiarité avec les méthodologies Sales (MEDDIC / SPIN / BANT appréciées).
- aisance avec G-Suite, Slack, Salesforce, Confluence, Canva et les plateformes LMS.
- Fort intérêt pour les Sales, la Tech, le Cloud, le GTM ou la formation.
- Capacité à produire du contenu et de la documentation clairs et concis.
- Compréhension du CRM, des LMS, du change management et des métriques du funnel commercial (win rate, CAC, etc.).

SOFTSKILLS

- Excellentes capacités d'écoute active.
 - Motivé par l'idée d'aider les autres à apprendre et à réussir.
 - À l'aise pour prendre la parole devant un groupe.
 - Curieux, débrouillard et désireux de progresser.
 - Solides compétences en communication en anglais et en français.
-

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 ...**

- Appel de préqualification (30 min)
- Entretien en visioconférence pour évaluer vos compétences techniques et votre approche du rôle (45 min)
- Étude de cas pour valider votre expertise (1h)
- Entretien en présentiel pour approfondir les échanges et évaluer votre adéquation avec l'équipe (45 min)

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.