

Senior Account Executive - Energy / Transport / Logistic

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 afin de soutenir l'expansion de notre portefeuille clients grands comptes dans les secteurs de l'Énergie, du Transport et de la Logistique.

Votre mission sera de piloter l'acquisition de comptes stratégiques en France, en ciblant les grandes entreprises de ces écosystèmes, afin d'accélérer la croissance des revenus renforcer notre présence sur ces marchés clés et soutenir notre ambition de devenir le leader européen du cloud souverain.

VOTRE FUTUR ÉQUIPE :

Vous rejoindrez un environnement collaboratif et international où la diversité des Scalers et la culture du partage favorisent l'émergence de nouveaux projets et la progression collective.

Vous ferez partie d'une équipe de 15 Account Executives, organisée par verticales et secteurs d'activité. L'équipe collabore étroitement avec les départements Sales

VOTRE QUOTIDIEN :

- Ouvrir, gérer et développer des comptes grands comptes dans les secteurs Énergie, Logistique et Transport.
 - Développer et exécuter des stratégies comptes et territoires, en pilotant à la fois l'acquisition et les opportunités d'expansion.
 - Être le premier point de contact pour les clients grands comptes et construire des relations de confiance à tous les niveaux de leurs organisations.
 - Assurer un reporting régulier sur l'activité comptes, la maturité pipeline, les initiatives Sales & Marketing et les revues trimestrielles.
 - Être capable de trouver des solutions pour contractualiser des accords commerciaux complexes.
 - Collaborer avec les équipes internes afin de garantir la satisfaction client et coordonner l'exécution Sales.
 - Développer une compréhension approfondie de nos produits et services.
-

À PROPOS DE VOUS :

HARD SKILLS

- Connaissance des secteurs Énergie, Logistique & Transport, incluant leurs processus métiers, enjeux et tendances technologiques.
- Expérience confirmée en vente grands comptes et développement de comptes stratégiques.
- Capacité à ouvrir, gérer et développer plusieurs comptes grands comptes.
- Compréhension de l'écosystème Cloud & IA et de la manière dont ces technologies répondent aux enjeux business.
- Capacité à traduire des solutions techniques en bénéfices business pour des dirigeants exécutifs.
- Expérience en projets de transformation digitale, automatisation industrielle ou optimisation via IA.
- Maîtrise des outils Sales utilisés pour les ventes cloud (Salesforce, LinkedIn Sales Navigator, etc.).
- Maîtrise du français et de l'anglais.

SOFT SKILLS

- Excellentes compétences en communication et influence.
 - Capacité à construire des relations solides avec de multiples parties prenantes, y compris des dirigeants C-level et partenaires.
-

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 ...

- Discovery call avec un recruteur (30 min).
- Entretien avec le Head of Sales (45 min).
- Entretien avec le VP Sales (45 min).
- Entretien équipe + CSO – en présentiel.

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.