

# Senior Partner Account Manager

## NOTRE HISTOIRE :

EU 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 amène à renforcer l'équipe Partners & Alliances afin d'étendre nos partenariats stratégiques avec de grands intégrateurs internationaux (GSIs) et de consolider notre écosystème de partenaires.

Votre mission : construire et développer un pipeline business commun avec ces partenaires et accélérer la génération de revenus grâce à des collaborations de confiance.

---

## VOTRE FUTUR ÉQUIPE :

Vous rejoindrez une équipe de 6 personnes : 3 Partner Account Managers, 1 Partner Solution Architect, 1 Partner Marketing Manager, sous la responsabilité du Head of Partners & Alliances.

L'équipe construit l'écosystème partenaires de Scaleway avec un fort focus sur la création de valeur et les collaborations long terme.

---

## VOTRE QUOTIDIEN :

- Développer et gérer des relations stratégiques avec de grands GSIs en France et à l'international.
  - Construire et exécuter des stratégies go-to-market et business plans conjoints.
  - Accompagner l'onboarding et l'enablement des nouveaux partenaires stratégiques.
  - Identifier des opportunités de co-vente et gérer un pipeline partagé.
  - Collaborer étroitement avec les équipes marketing partenaires et pré-vente.
  - Suivre la performance des partenaires, mesurer les KPIs et rendre compte des résultats.
  - Représenter Scaleway lors d'événements partenaires internationaux.
  - Aligner la stratégie partenaire avec les objectifs business internes.
  - Contribuer à l'évolution des programmes partenaires et des outils associés.
  - Utiliser CRM (Salesforce) et PRM pour suivre l'engagement et garantir l'excellence opérationnelle.
- 

## À PROPOS DE VOUS :

### HARD SKILLS

- 10 à 15 ans d'expérience en gestion de partenariats ou alliances stratégiques dans le cloud ou la tech.
- Expérience avérée avec de grands intégrateurs internationaux (GSIs).
- Expertise forte dans l'onboarding, l'enablement et la génération de revenus via des partenaires.
- Capacité à définir et exécuter des plans business communs et stratégies de co-vente.
- Aisance avec CRM et outils PRM.

### SOFT SKILLS

- Esprit stratégique avec mindset orienté ventes et partenariats.
  - Excellentes qualités relationnelles et communicationnelles.
  - Réseau professionnel solide dans l'écosystème partenaire.
  - Approche collaborative et orientée solution.
  - Autonomie, proactivité et forte capacité d'initiative.
- 

## 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 ...

- Entretien avec Talent Acquisition (30 min).
- Entretien avec le Head of Partners & Alliances.
- Business case.
- Rencontre finale avec l'équipe et le/la 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.*