

# Solutions Architect

## 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'augmentation du nombre de projets clients complexes et de garantir la réussite technique de nos engagements clés.

Votre mission sera d'agir comme interlocuteur·rice technique principal·e durant la phase de pré-vente, en guidant les clients dans la conception d'architectures cloud natives et scalables, afin de garantir l'adoption réussie des solutions Scaleway.

---

## VOTRE FUTUR ÉQUIPE :

Vous évoluerez dans un environnement collaboratif et international, où la diversité des Scalers et l'esprit de partage favorisent l'émergence de projets ambitieux.

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

---

## VOTRE QUOTIDIEN :

- Agir comme point de contact technique pour les prospects et clients lors des premières phases du cycle.
  - Cocréer des présentations techniques, démonstrations et proof-of-concepts avec les équipes Sales et Produit.
  - Guider les clients dans la conception d'architectures cloud basées sur les solutions Scaleway.
  - Anticiper et résoudre les défis techniques pour accélérer la conclusion des opportunités.
  - Fournir des propositions de valeur claires et adaptées à des audiences techniques comme exécutives.
  - Conduire des deep dives techniques et des revues d'architecture avec les clients.
  - Collecter les retours clients et transmettre les insights aux équipes Produit et Engineering.
  - Suivre les tendances du cloud public, les offres concurrentes et partager les connaissances en interne.
  - Contribuer à l'amélioration des processus Sales et de la documentation.
  - Soutenir les discussions stratégiques sur la roadmap et représenter Scaleway lors d'événements industrie.
- 

## À PROPOS DE VOUS :

### HARDSKILLS

- Expérience confirmée (5–10 ans) en architecture cloud ou en rôle technique pré-vente.
- Excellente maîtrise du cloud computing, des services cloud publics et de l'orchestration de conteneurs.
- Compétences en Infrastructure as Code, Linux, pratiques DevOps ou développement applicatif.
- Expérience en infrastructure datacenter et en design cloud-native.
- Excellentes compétences de présentation et communication en français et en anglais.
- Bonus : connaissance de l'open-source, des architectures cloud privées ou expérience en tant que speaker technique.

### SOFTSKILLS

- Forte capacité d'analyse et de résolution de problèmes.
  - Capacité à adapter son discours selon l'audience (technique ou business).
  - Autonomie et sens des responsabilités.
  - Curiosité et envie d'apprendre du terrain et des concurrents.
  - Aisance dans un environnement exigeant et orienté client.
-

## 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 Talent Acquisition (30 min).
- Entretien Head of Sales Architecture / Pre-Sales Architect (30 min).
- Entretien technique pour évaluer 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.*