

CHARGE.E DE DEVELOPPEMENT REGIONAL OCCITANIE-PACA (F/H)

Description de fonction :

Missions :

Assurer la promotion de notre solution de téléradiologie auprès d'un portefeuille de partenaires identifiés et prospecter pour développer les partenariats avec des établissements de santé.

Développer les partenariats :

- Identifier les prospects à partir de l'analyse du marché et proposer un plan de visites annuel
- Rencontrer les prospects, comprendre leurs besoins et proposer une offre adaptée
- Savoir qualifier les prospects en termes de pertinence, de capacité de signature de contrat en minimisant le délai avant signature
- Gérer la relation jusqu'à la contractualisation et transmission des informations à l'équipe déploiement
- Travailler en partenariat avec les radiologues IMADIS des centres de gardes locaux, promouvoir les visites de ces centres de gardes par les prospects.

Développer l'offre auprès des partenaires :

- Identifier les besoins des partenaires
- Présenter les produits et services adaptés
- Adapter les contrats
- Coordonner et développer des ventes pour renforcer la visibilité de nos solutions auprès des clients et prospects
- Promouvoir et présenter nos solutions lors de congrès/salons et manifestations promotionnelles

Négocier et contractualiser :

- Préparer des offres commerciales
- Présenter et négocier des conditions associées à la contractualisation
- Établir des contrats de vente

Assurer des tâches administratives :

- Faire le reporting de son activité auprès de la hiérarchie
- Mettre à jour des bases de données clients et prospects
- Enrichir l'étude de marché par les remontés terrains (tendances)
- Suivi des objectifs commerciaux via un reporting centralisé et récurrent (reporting à minima mensuel) fourni à la direction commerciale
- Organisation et remontée structurées des informations terrains à destination du marketing et des équipes techniques

Présence 2j/mois au siège de l'entreprise à Lyon

Cette fonction implique **des déplacements réguliers** auprès des centres hospitaliers, des groupements d'achat et des groupes de clinique par exemple.



L'imagerie d'urgence, pour tout le monde, partout, tout le temps

Expériences requises :

- Expérience commerciale dans le domaine de la santé
- Maitriser Salesforce serait un +
- Bonne connaissance des structures d'imagerie médicale publique et privée

Savoir-être :

- Grande aisance relationnelle, adaptation aux interlocuteurs
- Rigueur dans le suivi des dossiers (capacité d'organisation)
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Être force de proposition
- Tenace et persévérant
- Orienté résultat
- Pédagogue

Pour postuler :

recrutement@imadis.fr