

Offre d'emploi - Poste à pourvoir immédiatement URGENT

Business Development Manager (H/F)

CDI Montpellier

Vous souhaitez assurer des fonctions commerciales et managériales à haute responsabilité ?

Rejoindre une start-up qui se positionne sur un marché extrêmement concurrentiel ne vous effraie pas ?

Vous êtes agile, dynamique, expérimenté et curieux ?

Ce poste est fait pour vous !

Société

Move In Med, située à Baillargues, créée début 2016, développe et commercialise des outils digitaux et des services innovants à destination des professionnels de santé pour coordonner et fluidifier les parcours de soins de patients atteints de maladies chroniques. La société a en particulier développé une plateforme web collaborative de coordination des soins qui permet à chaque patient de disposer d'un espace ressource et d'échanges autour de son parcours de soins.

L'entreprise se positionne sur le marché de la santé et entend faire partie des acteurs majeurs de la coordination des parcours de soins en France et en Europe. A ce titre, les équipes opérationnelles sont en contact régulier avec les professionnels et acteurs de santé, les établissements de soins et les tutelles. A ce jour, l'entreprise emploie 10 personnes réparties en deux axes stratégiques : une équipe conseil et une équipe IT.

Missions

Le Business Development Manager (BDM) aura pour mission de développer le portefeuille client de l'entreprise et d'assurer la croissance des ventes du progiciel INU et ses services associés. Il sera en lien direct avec les dirigeantes et aura de larges responsabilités commerciales et managériales. Le BDM devra en outre :

- Structurer le plan d'action commerciale et la stratégie associée
- Identifier les Key Opinion Leader et établir des contacts privilégiés
- Gérer l'ensemble du cycle commercial pour développer et maintenir le portefeuille clients (prospection, réunions clients, réponses aux appels d'offres, construction des partenariats,...)
- Développer des stratégies d'approche « grands comptes », négocier avec les prospects et finaliser les opportunités
- Gérer et faire croître la liste des opportunités afin d'assurer une croissance pérenne et constante à moyen et long terme
- Collaborer avec les équipes support pour mettre en place de nouvelles pistes d'amélioration de l'offre et augmenter la compétitivité sur le marché
- Piloter la rentabilité de la Business Unit

Affectation / Service	Move In Med – BU Direction Commerciale
Déplacements professionnels	Fréquents France-Europe
Temps de travail	37,5 H hebdomadaires
Type de contrat	CDI
Statut	Cadre
Rémunération	En fonction de l'expérience et du profil

Profil recherché

Formation Et compétences	<p>Bac +5 Ecole/master en commerce / Business et/ou ingénierie de la santé</p> <p>Parfaite connaissance du secteur de la santé (système de soins, réglementation, évolutions, ...)</p> <p>Parfaite connaissance du fonctionnement des établissements de soins publics-privés et des tutelles (HAS, ARS, ...)</p> <p>Expérience significative à un poste comparable</p> <p>Maitrise d'un anglais professionnel</p> <p>Gout prononcé pour les environnements scientifiques innovants</p> <p>Rigoureux, curieux, ambitieux, audacieux</p> <p>Excellent relationnel client</p> <p>Capacité à travailler en autonomie</p>
--------------------------	--

Contact	<p>Sylvie Boichot</p> <p>Sylvie.boichot@moveinmed.com 06 30 80 40 75</p>
---------	--