

Missions	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Mettre en œuvre la prospection commerciale <input checked="" type="checkbox"/> Analyser le besoin du client, y répondre avec l'appui de l'équipe technique, par une offre de prestations adaptées <input checked="" type="checkbox"/> Rédiger les offres commerciales et mener un suivi proactif jusqu'à la commande <input checked="" type="checkbox"/> Gérer le webmarketing <input checked="" type="checkbox"/> Représenter l'entreprise lors d'événements professionnels <input checked="" type="checkbox"/> Assurer la veille compétitive sur le marché international <p>L'ingénieur technico-commercial aura pour interlocuteurs les fabricants de dispositifs médicaux (responsables de R&D ou affaires réglementaires). Il reportera au Directeur Commercial.</p>
Profil du candidat	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>Diplôme scientifique/technique avec une orientation life science</u> ■ Diplôme idéalement complété par une spécialisation en commerce, ou expérience sur une mission commerciale. ■ Expérience de 3 - 5 ans <u>biomédical / sciences / poste similaire</u> fortement appréciée
Compétences spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> <u>Maîtrise parfaite du français et de l'anglais (oral et écrit)</u> <input checked="" type="checkbox"/> Compétence appréciée en community management, optimisation du référencement web, stratégie médias sociaux.
Aptitudes	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vous êtes un très bon communicant, avez le sens du client, savez écouter ses besoins et lui apporter des solutions ; ■ Vous aimez rédiger, publier et promouvoir des contenus sur les réseaux sociaux ; ■ Vous êtes organisé et pro-actif, vous avez le sens des priorités et savez anticiper ; ■ Vous avez le sens du travail en équipe et un enthousiasme communicatif !
Autre exigence	<u>Permis B obligatoire</u>
Rémunération	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> [Part fixe selon expérience + variable] [35-43 K€] pour 37.5 h semaine <input checked="" type="checkbox"/> Intéressement
Lieu de travail	Le poste est majoritairement sédentaire. Déplacements occasionnels France / international. Du télétravail peut être envisagé.
Intéressé(e) ?	Nous vous invitons à découvrir notre entreprise et son activité depuis notre site www.healthis.com
Pourquoi nous rejoindre ?	<p>Prenez part au progrès dans le domaine médical : vous évoluerez dans le domaine des dispositifs médicaux qui bouleverseront la santé de demain !</p> <p>Rejoignez un environnement de travail stimulant ! Une équipe à taille humaine (10 salariés), pluridisciplinaire et multiculturelle : vous vous épanouirez parmi des collaborateurs de différentes nationalités, jeunes et passionnés par leur métier.</p> <p>Dans notre structure, vous trouverez des opportunités de développement et d'évolution ! En démontrant votre excellence et votre implication, vous aurez l'opportunité de monter en compétences et de prendre de nouvelles responsabilités !</p>
Postuler	Envoyez à info@healthis.com CV et lettre de motivation . Vous préciserez sur cette dernière l'intitulé du poste, vos prétentions salariales et votre disponibilité.

