

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

