



Ingénieur Commercial dispositifs médicaux

Paris (75015)

Présentation de l'entreprise

Suricog (créée en 2013) est une start-up basée à Paris 15ème développement des solutions d'enregistrement des mouvements oculaires pour le secteur de la santé.

Au travers de la marque EyeBrain, Suricog développe et met sur le marché des dispositifs médicaux pour aider au diagnostic des patients atteints de troubles neurologiques ou neurovisuels. Suricog a pour ambition d'implanter en pratique clinique courante et à large échelle ses technologies auprès des orthoptistes. Dans ce cadre nous recherchons un Ingénieur commercial, secteur France

Missions

Au sein de la direction commerciale vos principales missions seront de :

- Participer à la stratégie de l'offre commerciale et marketing de l'entreprise pour le marché de l'orthoptie français
- Mettre en œuvre les campagnes promotionnelles et la politique commerciale en vous impliquant personnellement depuis les actions marketing, la prospection jusqu'à la conclusion des ventes
- Développer le chiffre d'affaires et conforter l'image de la société
- Comprendre les besoins spécifiques de la profession et contribuer à la valorisation de leur savoir-faire
- Elaborer un reporting quantitatif et qualitatif régulier de votre activité
- Veiller à mobiliser les ressources internes afin d'atteindre les objectifs de croissance et s'assurer de la satisfaction client
- Maintenir des relations étroites avec les différents acteurs clés des organismes professionnels
- Représenter l'entreprise lors de manifestations professionnelles (salons, congrès,...)
- Réaliser la veille concurrentielle et participer activement aux remontées et aux échanges d'information terrain
- Identifier les nouveaux besoins clients pour adapter l'offre

Profil recherché

Vous êtes passionné par le secteur de la santé, vous possédez une expérience commerciale d'au moins 5 ans dans le secteur du dispositif médical (idéalement orthoptie ou métiers connexes), vous appréciez particulièrement conquérir de nouveaux marchés et les développer. Vous avez des résultats prouvés à l'appui. Idéalement vous avez implanté des produits innovants auprès d'une clientèle de professionnels de santé libéraux.

Vous êtes idéalement dotés d'une formation scientifique (minimum bac+3) complétée par une formation marketing ventes.

Vous êtes disponible pour de nombreux déplacements sur l'ensemble des territoires français et francophones. Vous êtes organisé et autonome dans votre activité.

Vos compétences interpersonnelles sont reconnues tant en interne qu'en externe et ainsi que votre capacité à argumenter et à convaincre vos interlocuteurs. Vous êtes orientés solution avec une forte sensibilité qualité.

Vous maîtrisez les outils informatiques. La connaissance d'un CRM serait appréciée.

Vous avez une maîtrise de l'anglais.

Localisation : Suricog, 130 rue de Lourmel, 75015 Paris. Possibilité de télétravail.

Comment postuler ?

Envoyer un mail avec votre CV et une lettre de motivation sous la référence IC23 jobs@suricog.com