

PACA – CDI à pourvoir dès que possible

## ENTREPRISE

Biosency est une startup impliquée dans la eSanté dont l'objectif est d'améliorer la qualité de vie des insuffisants cardio-respiratoires chroniques, en particulier les patients souffrant de broncho-pneumopathie chronique obstructive. Maladie peu connue, elle sera pourtant la 3<sup>ème</sup> cause de mortalité dans le monde en 2030.

Pour répondre à cet enjeu majeur de santé, Biosency a développé BORA, **un dispositif médical connecté** mesurant les paramètres cardio-respiratoires des patients. Cette solution, faisant l'objet de plusieurs brevets déposés, permet une télésurveillance innovante sur le marché de l'insuffisance respiratoire.

Afin d'accélérer notre développement, nous recherchons un Ingénieur Technico-Commercial pour renforcer l'équipe commerciale composée d'un Directeur commercial et de deux commerciaux.

## POSTE ET MISSIONS

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, l'ingénieur Technico-Commercial va jouer un rôle clef dans le processus de développement commercial de BiOSENCE et d'éducation des acteurs sur un nouveau marché à fort potentiel. Il ou elle sera capable de promouvoir la solution de télésurveillance BORAconnect<sup>TM</sup> de BiOSENCE auprès des cibles pour favoriser son adoption et les convaincre de l'intégrer dans leur offre de prise en charge : prescripteurs (médecins pneumologues tant hospitaliers que libéraux), prestataires de santé à domicile, hospitalisation à domicile, structures d'appui aux professionnels de santé, plateformes tierces de eSanté.

Il devra développer le portefeuille clients sur sa zone géographique (PACA, idéalement localisé dans la région de Marseille) en prospectant de nouveaux clients et en fidélisant les clients existants. Il ou elle procédera à des démonstrations de l'outil et des formations dans une démarche commerciale efficace. Le titulaire du poste devra gérer les comptes clients et les accompagner sur l'intégration de la solution et son utilisation. Il/elle participera aux activités marketing, communication et congrès. Il assurera un reporting régulier de son activité et une analyse des besoins et problèmes de ses clients.

Il ou elle assurera donc les missions suivantes :

- Contribuer à la mise en place du plan d'actions sur son secteur auprès de ses cibles.
- Comprendre les besoins des acteurs (patients, médecins, PSAD, HAD etc), y répondre en proposant des offres en adéquation et rédiger les propositions commerciales appropriées.
- Développer un portefeuille de partenaires, prospecter de nouveaux clients, fidéliser les clients existants, suivre les commandes et la facturation.
- Analyser les besoins et retours terrain, assurer la liaison avec les équipes techniques internes et une veille concurrentielle.
- Être le lien entre les clients et les services internes.
- Former et accompagner les clients et les utilisateurs à l'utilisation du dispositif.
- Représenter l'entreprise à l'occasion de congrès, de salons, de conventions d'affaires.
- Réaliser des démonstrations des produits et des équipements.
- Faire un suivi précis du processus commercial pour chaque prospect (CRM).

## PROFIL

- Bac +3 minimum, soit diplômé d'une école de commerce soit ingénieur ou équivalent universitaire.
- Possède une expérience significative dans le développement de marché et la vente dans le domaine des dispositifs médicaux, éventuellement du médicament, idéalement dans le domaine de l'insuffisance respiratoire
- Témoigne d'un réel intérêt pour la santé et les nouvelles technologies, et est à l'aise avec celles-ci, notamment informatiques et IOT
- A un tempérament de « chasseur », sait, par exemple, repérer le « décideur » au sein d'une organisation
- Grande capacité d'adaptation & d'organisation.
- Autonome, dynamique, pugnace, rigoureux-se, avec un fort esprit d'initiative, et la capacité de travailler en équipe.
- Excellent relationnel et maîtrise des techniques de vente.
- Caractère entreprenant, sensible aux enjeux particuliers d'une startup

## POURQUOI NOUS REJOINDRE :

Biosency est une startup de 23 personnes avec des places et responsabilités à prendre.

- Une équipe aux profils techniques très variés (électronique, logiciel embarqué, plateforme web sécurisée, data sciences, test & validation, réglementation, production ...)
- Un environnement convivial et dynamique
- Une application santé avec un véritable impact

**CONTACT :** [recrutement@biosency.com](mailto:recrutement@biosency.com) – 09.73.24.88.10

