



*Executive Search in Life Sciences.*

## Description poste

### Directeur des Ventes France



## La Société

**BiOSENCE: télésuivi et prévention dédiée aux patients insuffisants respiratoires.**

BiOSENCE est une startup dont l'objectif est d'optimiser le traitement et d'améliorer la qualité de vie des insuffisants respiratoires chroniques, en particulier les patients souffrant de broncho-pneumopathie chronique obstructive.

Pour répondre à cet enjeu majeur de santé, BiOSENCE a développé BORAconnect™, un dispositif médical connecté mesurant les paramètres cardio-respiratoires des patients.

Ce dispositif permet un télésuivi d'une qualité et d'une précision inédites sur le marché de l'insuffisance respiratoire.

En un peu plus de deux ans, cette équipe de 21 personnes aujourd'hui a réussi à proposer un service qui apporte au personnel soignant des données cardio-respiratoires en vie réelle et qui facilite la prise en charge à domicile du patient en assurant la mesure de son observance.

A terme, la société s'oriente également sur le diagnostic prédictif qui, avec des données permettant de mesurer le risque d'exacerbation, viendra favoriser la prévention.

Leur dispositif médical de Classe 2A a obtenu le marquage CE en octobre 2019 et BiOSENCE à lancer la commercialisation de ce service auprès des pneumologues (les prescripteurs) et des prestataires de santé à domicile (qui inclue la solution dans leur offre) en avril 2020.

L'équipe se compose aujourd'hui de profils R&D très expérimentés et qui ont réussi, dans un très court délai, à développer ces solutions, d'une personne responsable de la qualité et des affaires réglementaires, ainsi que d'une équipe marketing & sales et support clients constituée de 3 personnes. Il s'agit maintenant, dans ce contexte de développement rapide, de renforcer l'équipe Marketing&Sales chargée de la mise sur le marché de ces solutions.

La société recherche aujourd'hui son Directeur des Ventes pour la France.

Directement rattaché à la Direction et dans un contexte de développement rapide et nécessitant des exigences de communication médicale, vous aurez pour mission le développement et l'exécution de plans et d'actions tactiques pour assurer une introduction réussie sur le marché, la

pénétration du marché et les ventes associées en France ainsi que la mise en place et l'animation d'une équipe d'ingénieurs technico-commerciaux dédiée pour couvrir le territoire.

Il s'agit d'un rôle à la fois stratégique et opérationnel de vente visant à articuler clairement les opportunités de marché, à développer un plan commercial à court terme pour l'introduction des solutions de Biosency sur le marché, à valider ce modèle commercial et l'approche commerciale, et à générer des ventes tout en élaborant le matériel de soutien nécessaire pour les ventes et la formation des médecins et utilisateurs de ces solutions.

Ce rôle clef dans la structure manage les relations clients sur toute la phase de vente.

## **Le poste de Responsable des Ventes:**

### **Missions principales:**

- Développer et piloter la stratégie de lancement et de développement de la société en France
- Réaliser un « mapping » des principaux centres prescripteurs à fort volume et à fort potentiel du pays ainsi que des prestataires de santé à domicile et de proposer un plan d'attaque de ces différentes cibles
- Élaborer un plan et des activités de vente à court et moyen terme, ainsi que les exigences en matière d'infrastructure pour une entrée sur le marché et un engagement client réussi
- Identifier, développer et entretenir des relations clients clés avec les pneumologues et les agences de prestation de santé à domicile pour favoriser l'adoption de la solution et une croissance des ventes à court et à long terme
- Développer une solide compréhension des besoins des clients et assurer un retour des utilisateurs auprès des équipes techniques de développement
- Assurer l'éducation des clients pour s'assurer que le produit est compris et utilisé efficacement
- Agir en tant que représentant de l'entreprise; développer des relations durables avec les clients, les médecins KOL et les représentants des PSAD
- Générer des revenus rentables grâce à la gestion des comptes, l'adaptation des prix et des dépenses
- Assurer un leadership fort grâce à une communication efficace, une approche visionnaire, le coaching des équipes et le développement organisationnel
- Animer l'équipe de vente et s'assurer d'une bonne collaboration entre l'équipe commerciale et les équipes techniques et supports
- Mettre en place un plan de bonus de performance pour les technico-commerciaux et des indicateurs de performance pour l'équipe de Direction
- Établir des communications efficaces avec les cadres et les gestionnaires de toute l'entreprise pour assurer une bonne sensibilité aux besoins des ventes
- Fournir aux parties prenantes internes et externes des informations actualisées sur le marché et l'expérience client
- Surveiller et rendre compte des activités concurrentielles
- Identifier de manière proactive les changements du marché et l'environnement des soins de santé, les systèmes de prestation et les pressions concurrentielles pour ajuster les stratégies et les tactiques de vente en conséquence

- Prendre la responsabilité budgétaire des ventes pour la France, y compris les prévisions de ventes régulières
- Suivre les commandes et la facturation

## **Profil du Candidat:**

Nous recherchons un responsable du développement des marchés et des ventes pro-actif avec une bonne expérience dans le domaine du respiratoire et de solides compétences commerciales cliniques.

En favorisant l'adoption des technologies actuelles et futures de la société, cette personne devra maîtriser le développement du marché, l'exécution des ventes et l'éducation des clients et saura développer son équipe pour l'atteinte de ces objectifs.

Cette personne sera responsable de toute l'activité commerciale, de la stratégie et de son exécution et des résultats pour la France.

Elle possède un esprit entrepreneurial, axé sur les solutions et stratégique avec une bonne compréhension de la dynamique du marché français, des solutions et des besoins des clients.

Une expérience confirmée de la gestion d'une équipe de vente est indispensable.

L'agilité / le savoir-faire clinique est crucial pour la formation des clients ainsi que la capacité d'établir très rapidement une crédibilité auprès des médecins pneumologues.

Une expérience antérieure dans une start-up du domaine médical avec un réseau établi avec des pneumologues serait un avantage.

## **Expérience et compétences**

- Niveau de formation Bac + 4 Scientifique ou Ingénieur (MBA si possible)
- 10 ans + d'expérience dans les ventes en France et / ou le développement de marché
- Expérience confirmée de la gestion d'équipes de vente, sait donner des objectifs et guider ses équipes tout en les responsabilisant
- Créatif, agile, capacité à établir des relations de confiance avec les médecins et le personnel des PSAD
- Excellentes compétences en communication, force de persuasion et fortes qualités relationnelles pour collaborer avec les parties prenantes internes et externes et enthousiasmer les autres pour les projets et activités proposés
- Sait fonctionner à un niveau stratégique mais avec un style de gestion pratique et sera à l'aise avec l'opérationnel
- Sait identifier les opportunités commerciales et se passionne pour les produits médicaux, notamment ceux avec une composante technologique
- Sait travailler en toute autonomie, se motiver et motiver son équipe face aux difficultés, fait preuve d'enthousiasme et de dynamisme
- Forte orientation client, curiosité intellectuelle et désir d'apprendre avec la capacité de naviguer dans un environnement complexe sans craindre le changement
- Expérience de la vente dans un environnement d'entreprise en démarrage serait un plus

- Doit avoir la volonté et la capacité de voyager fréquemment et de couvrir l'ensemble du territoire français
- Maitrise l'anglais pour de futures collaborations Internationales



**Pour plus information, merci de contacter:**

Anne Mascarelli [amascarelli@hti-bioquest.com](mailto:amascarelli@hti-bioquest.com)

+33 1 46 24 14 00

+ 33 06 76 58 51 01