



Executive Search in Life Sciences.

Ingénieur Technico-Commercial



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.

Description du poste:

En résumé:

Sous la responsabilité du Responsable National des Ventes, L'ingénieur Technico-Commercial va jouer un rôle clef dans le processus de développement commercial de BiOENCY.

Il ou elle sera capable de promouvoir la solution de télésuivi BORAconnect™ de BiOENCY auprès des médecins pneumologues, tant hospitaliers que libéraux, pour faire connaître la solution et favoriser la prescription ainsi qu'auprès des prestataires de santé à domicile pour les convaincre d'intégrer la solution à leur offre.

Il ou elle devra procéder à des démonstrations de l'outil et des formations dans une démarche commerciale efficace.

Le titulaire du poste devra gérer les comptes obtenus et les accompagner sur l'intégration de la solution et de son utilisation. Il/elle participera aux activités marketing, communication et congrès.

Tâches et responsabilités essentielles:

- Contribuer à la mise en place du plan d'actions de communication en se concentrant sur deux canaux: les prescripteurs, les prestataires de santé à domicile.
- Gérer les contacts en analysant les besoins des patients, médecins et PSAD, et ce en liaison avec les équipes techniques internes, en proposant des offres en adéquation avec ces contacts
- Développer un portefeuille de partenaires, prospecter de nouveaux clients, fidéliser les clients, suivre les commandes et la facturation.
- Analyser les besoins et retours terrain, assurer la liaison avec les équipes techniques internes, et rédiger les propositions commerciales appropriées.
- 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 du Candidat:

- Bac +3 minimum, soit diplômé d'une école de commerce soit ingénieur ou équivalent universitaire
- Possède une expérience commerciale significative dans la vente de dispositifs médicaux ou de la prestation à domicile, éventuellement du médicament, idéalement dans le domaine de l'insuffisance respiratoire et témoigne d'un réel intérêt pour la santé et les nouvelles technologies
- A l'aise avec les nouvelles technologies notamment informatiques
- A un tempérament de « chasseur », sait, par exemple, repérer le « décideur » au sein d'une organisation hospitalière

- 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 communication.
- Une approche commerciale « subtile » et convaincante
- caractère entreprenant, sensible aux enjeux particuliers d'une startup
- Anglais courant



Pour plus information, merci de contacter:

Anne Mascarelli amascarelli@hti-bioquest.com

+33 1 46 24 14 00

+ 33 06 76 58 51 01