

Responsable Régional des Ventes (H/F) – Basé idéalement à Lyon ou à Toulouse/Montpellier

Présentation de l'entreprise :

Hera-MI est une jeune start up nantaise en pleine croissance ! Nous mettons l'intelligence artificielle au service du diagnostic radiologique du cancer du sein grâce à une solution unique de négatation des zones bénignes. Notre objectif est d'optimiser la détection précoce du cancer du sein et, ainsi, de donner les meilleures chances de guérison aux patientes.

Présentation du poste :

Au sein de notre startup jeune et innovante, vous intégrerez l'équipe commerciale dans le but d'assurer la promotion et le développement de notre solution logicielle d'aide à la décision en mammographie 2D/3D.

Vos missions :

Vous serez en charge de la partie sud de la France et pour cela, vous devrez :

- ✚ Assurer la promotion de votre portefeuille d'activités.
- ✚ Développer et consolider le portefeuille client.
- ✚ Mettre en œuvre les plans d'actions adaptés au marché et à l'environnement concurrentiel du secteur selon les objectifs définis.
- ✚ Participer à la définition des objectifs sous la responsabilité du Directeur Commercial et Marketing.
- ✚ Organiser les Relations Publiques nécessaires à la promotion de nos solutions auprès des différentes cibles.
- ✚ Participer à des congrès médicaux ainsi qu'à tout autre évènement stratégique à la visibilité de l'entreprise.
- ✚ Assurer la veille concurrentielle, le suivi et l'analyse de votre activité avec les outils en place.
- ✚ Assurer un reporting précis et régulier auprès du Directeur Commercial et Marketing.

Votre profil :

Vous êtes titulaire d'un Bac+5 de type Ecole de Commerce ou équivalent et vous avez une première expérience réussie dans le secteur des Dispositifs Médicaux et, si possible, en imagerie médicale.

Mais surtout, vous avez envie de rejoindre une startup dynamique qui propose des solutions très innovantes à des professionnels de santé et qui participe à l'amélioration de l'offre de soin.

Votre dynamisme, votre sens commercial et votre esprit d'équipe seront les clés de votre réussite. Autonome et dynamique, vous avez le goût du terrain et portez un intérêt certain à l'univers de la santé et aux possibilités offertes par l'IA.

Un bon niveau d'anglais est nécessaire.

Type de contrat :

CDI, Temps Plein

Candidatures :

Si ce challenge vous intéresse, merci d'envoyer votre candidature (CV + LM) à hiring.sales@hera-mi.com sous la mention RRV.