

Business developer / Inside Sales

Entreprise

Substances Actives est une agence digitale qui accompagne les Professionnels de Santé dans la digitalisation de la relation Patient.

Concrètement, on améliore les process et fluidifie la relation avec différentes solutions proposées (gestion de la relation Patient, chaîne TV en salle d'attente, communication patient sur les réseaux sociaux, site internet ...)

Nous sommes une équipe de 7 personnes avec un fort engagement pour nos clients. Notre philosophie: Un patient mieux informé est un patient acteur de sa santé.

Mission

En relation directe avec l'équipe vous participez activement à la croissance de l'entreprise en France et en Europe:

- Commercialiser et assurer la mise en place de Visual Activ' par télé-installation, et garantir aux praticiens et à leurs secrétaires une « user expérience exceptionnelle »
- Recueillir des informations pour détecter et qualifier les praticiens susceptibles de souscrire à nos solutions
- Promouvoir l'image de marque de Substances Actives lors de salons médicaux et accompagner les praticiens dans leur décision d'adopter nos solutions
- Traiter les demandes entrantes: apporteurs d'affaires, partenaires, clients, prospects...

Profil recherché



- Expérience en vente / télévente (3 ans minimum)
- Vous avez une excellente communication orale et écrite
- Vous avez un tempérament de chasseur(se) et vous avez envie d'apprendre et de progresser rapidement
- Autonomie, rigueur, excellent relationnel et persévérance
- Capacités d'organisation et de coordination
- L'anglais et/ou l'espagnol sont un vrai plus

Poste à pourvoir ASAP (Février 2019)
Rémunération fixe+variable
Localisation : 75002 Paris, France
Nous joindre au : 01 86 76 09 29

Pour postuler :
Candidature auprès de Mathieu
au +33 186 760 929
ou URL : <https://goo.gl/RTCF27>