

Business Developer – CDI (F/H)

Vous souhaitez intégrer une entreprise positionnée sur l'un des principaux enjeux de santé publique ?

QUI SOMMES-NOUS ?

Koelis® a été créée en 2006 et compte aujourd'hui une centaine de collaborateurs dans le monde. Nous sommes spécialisés dans le développement de dispositifs médicaux innovants d'imagerie médicale, permettant notamment le guidage d'aiguilles, dans la prise en charge du cancer de la prostate, du diagnostic au traitement.

Portée par sa dynamique internationale et sa culture d'innovation, Koelis® est une entreprise de santé qui rassemble des personnes venues d'horizons différents et qui croisent leurs talents. Jeune et agile, elle fédère autour d'un projet ambitieux, une communauté engagée, constituée de collaborateurs et partenaires en France et dans le monde.

Notre ambition est de grandir et de faire évoluer nos solutions afin de démocratiser la meilleure des prises en charge possible du cancer de la prostate, du diagnostic au traitement.

Pour cela, nous progressons aux côtés des urologues et radiologues du monde entier dans leur pratique clinique quotidienne. Avec eux, nous travaillons et innovons chaque jour pour faire reculer la maladie. Avec nous, ils apportent la meilleure réponse possible, à chaque patient.

C'est également l'opportunité pour vous de rejoindre une équipe dynamique, motivée et engagée dans tous ce qu'elle entreprend. Un esprit start-up au sein d'une PME internationale, dont les projets rayonnent dans plus de 50 pays.

QUELLE SERA VOTRE MISSION AU SEIN DE KOELIS ?

Sous la supervision du Responsable Territoire, l'International Business Developer (pays européens principalement) sera chargé d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies visant à accélérer les ventes dans les pays attribués.

QUELLES SERONT VOS ACTIVITIES PRINCIPALES ?

- o Définir, piloter et assurer la mise en œuvre de stratégies visant à accélérer les ventes et la pénétration de la gamme de produits Koelis.
- o Identifier des nouveaux leviers ou tactiques de marché pour accélérer les ventes
- o Construire et maintenir des relations solides avec les distributeurs, en fournissant un soutien commercial continu, une formation commerciale, un soutien aux leaders d'opinion ou aux clients clés et en participant à des événements locaux clés.
- o Suivre les performances du marché et la réalisation des objectifs
- o En accord avec le responsable de territoire, mettre en œuvre les actions correctives nécessaires pour garantir la réalisation des objectifs de vente.
- o Collaborer avec les équipes internes, y compris les ventes, les applications, la communication, le marketing, en aval et en amont, afin d'aligner les stratégies et d'assurer la réussite de la pénétration des produits sur les marchés internationaux ciblés.
- o Fournir aux équipes internes un retour d'information sur les tendances du marché et sur la concurrence afin d'orienter les stratégies de marketing pour les marchés ciblés.

VOTRE PROFIL

- o Personne proactive ayant une connaissance approfondie de l'industrie des dispositifs médicaux (la vente de biens d'équipement est un plus), une expérience de la vente internationale, de solides compétences analytiques et une expérience confirmée dans la mise en œuvre de stratégies commerciales fructueuses.
- o Vous avez fait la preuve de votre capacité à développer un marché avec succès.

- Une expérience de travail avec un réseau de distributeurs est un atout.
- Excellentes compétences en matière de communication, de négociation et de présentation.
- Capacité à voyager à l'étranger selon les besoins. Le **temps de déplacement** prévu est de **60 %**.
- Une parfaite **maîtrise de l'anglais** est obligatoire.
- Potentiel de croissance et d'évolution au sein de l'entreprise.

A compétences égales, une priorité sera donnée aux personnes en situation de handicap.

MODALITE DU POSTE

- **Rémunération et avantages** : Selon profil + variable sous forme de contrat d'objectifs + RTT + titres restaurants (10.00 € par jour, pris en charge à 60 % par l'entreprise) + Charte télétravail 2 jours par semaine
- **Poste basé à Meylan** : (Proche Grenoble)
- **Date de démarrage** : Au plus tôt
- **Type de contrat** : CDI