

FICHE DE POSTE

Responsable Commercial

La Société :

Nous sommes une jeune société française, véritable succès story à l'initiative du développement de solutions de télémédecine. Notre produit phare est sur le point de révolutionner l'accès aux soins des salariés de grands groupes. Nos cycles de ventes sont complexes et les paniers moyens des affaires importants.

Nous abordons aujourd'hui une nouvelle phase de notre développement et devons, pour faire face à un potentiel

de marché immense, nous renforcer commercialement parlant.

A ce titre, le ou la responsable commercial(e) aura en charge le développement et le suivi d'un portefeuille de clients sur le segment des entreprises en France.

Missions

- Prospection et suivi de clientèle sur le segment des entreprises, principalement les sites hébergeant plus de 500 salariés, en majorité franciliens.
- Poste basé à Paris dans les locaux de H4D, nombreux déplacements à prévoir sur la France.

Responsabilités

Rattaché au directeur commercial, les responsabilités du responsable commercial comprendront :

- Actions de prospection commerciale auprès des entreprises (et plus particulièrement du département des ressources humaines, principal donneur d'ordre), en direct et via réseau (assureurs santé, prestataires FM, foncières...).
- Analyse des besoins exprimés par les clients et formulation d'une proposition de valeur en adéquation avec ces besoins.
- Signature de contrats de service en phase avec les objectifs commerciaux
- Collaborations avec les équipes techniques et projet pour la passation d'informations nécessaires à la mise en service des contrats signés.
- Reporting (activité commerciale, prévisions de vente mises à jour...)
- Suivi de la relation avec les clients installés (en liaison avec le service manager) : mesure de la satisfaction, fidélisation/renouvellement et upselling
- Recueil et partage des besoins remontés par les prospects et clients avec les équipes marketing et projet, propositions d'éventuels affinages/modifications de l'offre pour répondre à ces besoins

Profil

- Ecole de commerce
- Au moins 5 ans d'expérience commerciale sur la commercialisation d'offres de services B2B et/ou B2B2C auprès de grandes entreprises (hors TPE/petites PME), pour lesquelles le donneur d'ordre/décisionnaire est le DRH ou la direction.
- De préférence parmi les secteurs d'activité suivants :
 - Assurances en contrat collectifs (santé, prévoyance...)
 - Services aux occupants (conciergerie, restauration...)
 - Solutions logicielles et produits innovants
- Réseau commercial existant parmi les grands groupes en Ile de France (gouvernance, DRH)
- Profil de chasseur, capacité à convaincre un auditoire sur des propositions de valeur
- Expérience dans la gestion d'un portefeuille important de prospects (>50) : maîtrise de « l'entonnoir » selon les étapes du cycle commercial, allocations de priorités, rigueur dans les procédures de reporting

FICHE DE POSTE

- Expérience du mode de fonctionnement PME : esprit d'initiative, capacité à évoluer de manière autonome et transversale auprès de différents départements (marketing, technique, chef de projet...)
- Très bonnes capacités rédactionnelles, grande aisance à l'oral devant un auditoire qualifié
- Intérêt personnel pour l'innovation et les technologies numériques
- Parfaite maîtrise des outils bureautiques, si possible connaissance de Salesforce
- Une connaissance de l'écosystème de la santé en entreprise (contrats collectifs santé prévoyance, CE, CHSCT, médecine du travail...) serait un plus.
- S'agissant d'une vente de services aux entreprises, aucune expérience ou connaissance du monde médical et des dispositifs médicaux n'est requise.

Avantages : Variable déplafonné, Smartphone, Ordinateur portable, environnement de travail challengeant où votre autonomie et vos réalisations jouent un rôle important !

Contact : olivier.djian@h-4-d.com