

Commercial bloc opératoire H/F -

Regenerative Surgery

CDI temps plein, prise de fonction dès que possible.

Localisation : Paris/Région Parisienne

Secteur commercial : un quart Nord-Est, Ile de France et la Normandie

Vous disposez d'une expérience au bloc opératoire et d'une forte appétence commerciale ? Ce poste est fait pour vous !

Yoko RH accompagne ses clients, TPE PME dans la gestion des relations humaines.

*Nous sommes à la recherche d'un **Business Developer H/F** pour assurer le développement de notre client sur le secteur Ile de France, un quart Nord-Est de la France et la Normandie.*

Woondz est une jeune start-up dynamique. L'entreprise est spécialisée dans la distribution de **dispositifs médicaux implantables (DMI)**. Elle a pour vocation de proposer une qualité de service irréprochable et de mettre en avant l'innovation médicale sur le marché de la santé français.

Son objectif ? devenir un acteur incontournable en proposant des technologies disruptives et à forte valeur ajoutée, sur le segment des plaies traumatiques (brûlures...) et des plaies chirurgicales, telles que la reconstruction mammaire et les éventrations de la paroi abdominale.

Pour en savoir plus, n'hésitez pas à consulter le site Internet : www.woondz.com

En quoi va consister le job ?

Rattaché(e) au dirigeant, vous serez chargé(e) de **promouvoir et vendre des implants chirurgicaux innovants** destinés à être utilisés par les **chirurgiens** (plasticiens, gynécologiques, orthopédiques et digestifs).

Plus précisément, voici l'étendue de vos missions :

- Mener une prospection active pour développer le portefeuille client
- Fidéliser les clients en développant des relations de confiance auprès de vos principaux interlocuteurs : médecins, pharmaciens, responsables d'achats d'hôpitaux et cliniques, infirmiers(ières).
- Présenter les spécificités et les avantages des produits au bloc opératoire
- Accompagner les chirurgiens, IBODE, aides-soignants à l'utilisation des produits
- Mettre en place et gérer les dépôts de matériel au bloc
- Assurer un accompagnement et un suivi de clientèle premium

- Effectuer un reporting de qualité via le CRM de l'entreprise
- Mener une veille concurrentielle sur les tendances du marché, analyser la concurrence et fournir des rapports réguliers pour adapter les stratégies commerciales et marketing
- Participer à des congrès
- Appliquer la réglementation imposée par les autorités de santé (DMOS)
- Gérer vos frais de déplacements et respecter les budgets alloués.

Qu'attendons-nous ?

Vous savez **établir et entretenir des relations** avec des professionnels de santé et des décideurs pour **inspirer confiance**.

Naturellement, vous aimez travailler en toute **autonomie**. Ce poste implique des **déplacements fréquents** sur le terrain pour rencontrer les clients et développer le portefeuille commercial : 2 nuits en moyenne à l'hôtel sont à prévoir par semaine.

Vous êtes **organisé(e)** et vous savez faire preuve de **rigueur** administrative : nécessité d'un suivi méticuleux de votre activité commerciale via le CRM.

Votre petit + : vous maîtrisez l'anglais (lecture de revue scientifique en anglais, informations sur les produits en anglais) ; à défaut progresser en anglais est un défi que vous êtes prêt(e) à relever.

Si... vous possédez une **expérience au bloc opératoire** et une **expertise avérée dans la vente de dispositifs médicaux...**

Ou Si...vous êtes **issu(e) du milieu médical (infirmier(ière), IBODE...)** et que vous disposez d'une **forte appétence commerciale...**

Envoyez-nous votre CV !

Une formation sera assurée en interne afin de vous accompagner dans la prise de votre poste.

Notre proposition ?

Votre contrat : CDI temps plein, statut cadre

Votre rémunération : Un salaire global annuel à partir de 60 000€, composé d'un fixe et d'une rémunération variable, déclenchée selon atteinte des objectifs commerciaux.

A cela, s'ajoute :

- Un véhicule de fonction
- Le remboursement de vos frais au réel, plafonné selon barème.

Vos perspectives d'évolution : Au sein de Woondz, vous rejoindrez une aventure où vous aurez l'opportunité de jouer un **rôle majeur** dans le développement de l'entreprise. À moyen terme, des perspectives d'évolution sont envisageables, telles que des responsabilités de **gestion de grands comptes**, des fonctions de **management**, ou encore de **formateur(trice) terrain**.



Vous avez envie d'en savoir plus sur Woondz ?

Vous aurez la chance d'intégrer une équipe bienveillante, ambitieuse et innovante au sein de laquelle la convivialité est maître mot.

L'entreprise souhaite contribuer aux enjeux environnementaux, sociaux et sociétaux, non pas parce que la RSE est à la mode mais bien parce que ce sont des valeurs qu'elle souhaite véhiculer.

Les valeurs de Woondz justement ?

- Esprit d'équipe: TEAM : Together Everyone Achieves More
- Focus clients : chirurgiens et patients
- Confiance et Transparence
- Détermination et Passion

*Pour rejoindre l'aventure, adressez votre candidature sans plus attendre à **contact@yokorh.fr**.*