



apitrak

CDI – Commercial H/F – Solutions innovantes pour la santé –

Ventes directes – Basé à Grenoble

Entreprise :

[APITRAK](#) : la géolocalisation pour la santé, en toute simplicité !

Nous sommes une jeune entreprise innovante de l'écosystème French Tech in The Alps et nous développons une solution de géolocalisation du matériel médical pour les établissements de santé. Cette solution consiste en un tag à accrocher sur un équipement, qui sera ensuite géolocalisé sur notre application proposée en mode SaaS.

Pour nos clients, APITRAK apporte un gain de temps précieux : plus besoin de courir après un appareil égaré. C'est aussi une meilleure gestion des investissements : en optimisant l'utilisation des équipements et en ayant accès à des tableaux de bords, les décideurs améliorent le pilotage de leurs parcs de matériels.

Après nos premiers succès commerciaux, nous souhaitons renforcer notre équipe commerciale pour assurer une croissance forte dans les prochaines années.

Poste :

Rattaché au CEO :

- Vous prospectez les clients en maîtrisant l'ensemble de la fonction commerciale : construction du fichier de prospection, préparation des rendez-vous, réalisation de la démarche de vente, administration des ventes, reporting.
- Vous participez à nos actions marketing : salons, événements, emailings, etc.
- Vous développez votre réseau professionnel.
- Vous fidélisez vos clients : suivi de la relation client, réalisation de ventes complémentaires, recueil de la satisfaction client, etc.
- Vous participez à l'animation d'un réseau de partenaires distributeurs : formation, support avant-vente, reporting, gestion des commandes, animation d'événements, actions communes de marketing et communication, etc.
- Vous formez les clients.
- Vous participez au développement de l'offre.
- Vous participez aux réunions internes.

Profil :

De formation commerciale (bac+2 minimum), vous justifiez d'une première expérience professionnelle, de préférence de plus de 5 ans, dont 3 ans dans une fonction commerciale. Vous avez une expérience significative dans le milieu des établissements de santé français (hôpitaux, cliniques, EHPAD, ...) et dans la vente B2B de solutions et/ou services.

Vous aimez le défi, vous avez envie de réussir, vous êtes adaptable et vous savez nouer de bonnes relations humaines.

Vous êtes mobile en France, dans les pays francophones frontaliers, et ponctuellement à l'étranger. La maîtrise d'une autre langue européenne est un plus.

Enfin, vous souhaitez rejoindre une startup dynamique qui se fixe des objectifs ambitieux et n'a pas de limite dans son développement.

Proposition :

Nous vous proposons une rémunération motivante : de 30K€ à 38K€ brut par an, selon profil et expérience, avec variable non capé.

Si vous souhaitez participer au développement d'une entreprise dont l'ambition n'a pas de limite, alors adressez votre candidature à jobs@apitrak.com.

Calendrier :

Poste à pourvoir à partir de septembre 2017.