

ASSISTANT CHEF DE PRODUIT - CDD 6 MOIS

PRESENTATION DE LA SOCIETE ET DU SECTEUR D'ACTIVITE :

KOELIS est une PME innovante spécialisée dans la chirurgie assistée par ordinateur depuis plus de 10 ans. Forte de 40 personnes, basée à Grenoble dans la « French Tech valley », KOELIS est focalisée sur l'urologie et le cancer de la prostate. En expansion sur le marché international avec déjà 200 sites cliniques et soutenu par plus de 50 publications, KOELIS développe et commercialise des dispositifs d'imagerie médicale, logiciels et robotiques pour apporter au clinicien et au patient visualisation, qualité, précision, traçabilité dans les gestes interventionnels ciblés, dans un référentiel ISO 13485 et dans le respect des normes internationales.

PRESENTATION DE LA MISSION :

Au sein de l'équipe Sales&Marketing, très dynamique, l'équipe produit, en contact avec les différents départements de l'entreprise, a pour objectif le développement de projets cliniques et de produits en adéquation avec les besoins, actuels et futurs, du marché. Rattaché au Chef de Produit, l'Assistant Chef de Produit participe aux missions suivantes :
Missions Marketing

- Assurer une veille Marketing, technologique, concurrentielle et économique du marché
- Collaborer activement avec les clients, l'équipe sales (réseau applicatif et commercial) et l'équipe produit afin d'assurer le recueil et établir les besoins futurs
- Assurer la promotion des produits
- Proposer de nouveaux outils Marketing, de communication, de support aux ventes et de nouveaux produits
- Suivre les ventes afin d'ajuster la stratégie marketing et le développement des produits

Missions de Conception Produit

- Élaborer des usecases et rédiger le Cahier des Charges Marketing des produits en partenariat avec le chef de projet
- Participer à l'élaboration des Cahiers des Charges Fonctionnels des produits avec le chef de projet
- Participer à l'analyse et la gestion des risques produit avec l'équipe projet
- Elaborer la documentation d'accompagnement des produits
- Conduire la validation interne et externe (KOL key opinion leader) des produits
- Rédiger le dossier d'aptitude à l'utilisation et organiser des Design Review lors du développement des produits pour valider l'adéquation avec les besoins des clients
- Contrôler le budget lié à la conception et à la commercialisation du produit

Missions de lancement et suivi du produit

- Manager le lancement marketing des produits sur le marché, définir la stratégie de communication et mettre en œuvre des plans d'action
- Créer le packaging du produit
- Elaborer l'argumentaire S&M produit
- Apporter une formation technique et marketing à l'équipe Sales
- Elaborer des supports de présentation, de vente, de discussion et création d'outils d'aide à la vente et de communication

Autres

- Missions de terrain pour divers interventions
- Support aux ventes
- Participation à l'amélioration continue

COMPETENCES ET APTITUDES REQUISES

Dynamisme et proactivité, esprit d'initiative, rigueur et autonomie, bonne communication, capacité à hiérarchiser les demandes. Maîtrise de l'anglais nécessaire. Permis B requis.

PROFIL RECHERCHE

De formation supérieure de niveau Bac +4/5, vous avez de bonnes bases marketing et de bonnes compétences techniques et cliniques. Expérience professionnelle dans le milieu médical appréciée.

LIEU: Meylan (Grenoble). Déplacements possibles.

CONTRAT : CDD de 6 mois minimum à compter du 1^{er} février 2018.

COMMENT POSTULER : Adresser CV et lettre de motivation à Mme Lussiana : lussiana@koelis.com