

Gestionnaire de l'accès au marché / Market Access Manager

Contrat à temps plein, Isère

Créée en 2016 à Grenoble (France) Remedee Labs est une start-up avec une vision ambitieuse : définir une nouvelle catégorie de médicaments électroniques ciblant une gestion efficace de la douleur tout en atténuant l'utilisation des molécules. La société a développé une technologie unique et non invasive pour délivrer une thérapie Millimeter-Wave qui conduit à stimuler les endorphines cérébrales à la demande, l'antalgique naturel très efficace de l'organisme. Ouvrir de nouvelles possibilités pour une approche disruptive du soulagement de la douleur.

Leur technologie hautement intégrée peut être intégrée dans des appareils portables ultra compacts dont la connectivité apportera une valeur sans précédent pour l'ensemble de la chaîne médicale (du patient au médecin, praticien et payeur) conduisant à une efficacité accrue dans la vie réelle. Un vaste plan d'essais cliniques est actuellement en cours en Europe sur des pathologies telles que les migraines, l'arthrose et la douleur péri-chirurgicale avec des résultats attendus en 2021.

L'équipe est composée d'une équipe de 25 professionnels experts dans tous les domaines des technologies médicales et des produits.

Fonctions et responsabilités essentielles

Le Responsable d'Accès au Marché est en charge de l'analyse et de la communication des données sur le marché des soins de santé, de la proposition des plans d'affaires, des stratégies de go to market et de contribuer à concevoir les solutions les plus appropriées pour les patients dans chaque verticale ciblée.

Les principales missions :

- Fournir aux dirigeants de l'entreprise des informations sur le marché en ce qui concerne les offres concurrentielles, les besoins de prospects et générer des idées de développement de produits
- Identifier les tendances du marché
- Définir la stratégie d'accès au marché pour démontrer la valeur centrée sur le patient de la solution aux autorités sanitaires, aux agences HTA, aux KOL, aux payeurs et adapter les stratégies d'accès aux pays en conséquence
- Planifier et coordonner la mise en œuvre des plans d'affaires
- Comprendre les parcours possibles des patients pour l'offre de l'entreprise
- Évaluer les offres des concurrents dans tous les aspects (technique et commercial) et développer une stratégie de différenciation
- Superviser les études médico-économiques et identifier les approches possibles en matière de remboursement
- Prendre des contacts et établir des relations avec des partenaires et des clients ciblés, y compris auprès des autorités sanitaires
- Etablir des relations solides et optimales avec des partenaires et des clients externes (fournisseurs, payeurs, associations de patients...) et construire un réseau de KOLs
- Soutenir des appels à projets pour financement (H2020...)

- Contribuer à la politique de qualité de la Société

Pourquoi travailler avec Remedee Labs

- Une start-up ambitieuse au carrefour de la santé et de la technologie avec un véritable potentiel mondial
- Un poste clé et transversal avec la possibilité de travailler sur de nombreux projets stratégiques
- Une équipe experte et sympathique avec un goût élevé pour le travail collaboratif
- Un potentiel d'évolution conforme à la croissance prévue de l'entreprise

Votre profil

- Au moins 10 ans dans les marchés de la santé et idéalement dans les dispositifs médicaux
- Audacieux et innovant, « self starter » qui cherche des solutions
- Habitué à la collaboration avec la Direction pour harmoniser les stratégies et les solutions
- Une connaissance approfondie des systèmes de santé et des pratiques commerciales européennes ; expérience en communication avec les autorités médicales, les hôpitaux, les médecins/spécialistes, les KOLs et les pharmaciens, ainsi qu'avec d'autres professionnels locaux du secteur de la santé
- Capacité à diriger et à élaborer des plans de marketing stratégiques (développement du dossier de valeur, stratégie de tarification, marketing, communication)
- Connaissance des mécanismes réglementaires et de remboursement européens (et internationaux)
- Bonne compréhension de la base de patients et ce qui est important pour eux
- Etre centré sur le patient avec une attitude positive et professionnelle
- Etre orienté exécution et résultats et avoir la capacité de travailler de façon indépendante, avec un degré important de sens interpersonnel
- Excellentes compétences en communication
- Avoir une forte compétence de négociation et de collaboration
- Capacité de lire, d'écrire, de parler **l'anglais** et le **Français**
- Une bonne maîtrise de Microsoft Office Suite et d'autres outils d'entreprise

Éducation

- BAC+5 en business management, économie de la santé, études commerciales, médecine, pharmacie ou domaine de la santé est requis