

## Directeur Commercial Europe F/H à GRENOBLE

**eCential Robotics**, c'est une équipe passionnée qui conçoit et propose des solutions d'imagerie interventionnelle 3D robotisée avec navigation intégrée pour le bloc opératoire. Dans un environnement de haute technologie où l'innovation est centrale dans la stratégie de développement de l'entreprise, nous recrutons en CDI un(e) :

### Directeur Commercial Europe F/H

Nos valeurs prennent racine dans l'intégrité, l'engagement, la collaboration, l'excellence et l'innovation. La proximité de l'équipe managériale avec chacun des collaborateurs constitue le ciment essentiel des relations professionnelles tout en encourageant l'autonomie de chacun et la force d'un travail collaboratif.

**eCential Robotics** a de grandes ambitions dans un avenir proche, elle ouvre donc ses portes aux futurs collaborateurs passionnés par leur métier ayant le goût du défi.

#### Poste et Missions

Ecentral Robotics est une entreprise de robotique chirurgicale en pleine croissance : nous recherchons un directeur Europe (C- Level) parlant français (souhaitable) / anglais (obligatoire) pour diriger les Ventes, le Marketing Aval et le Support Client en Europe.

#### Vos principales missions seront :

- Membre du Comex,
- Définition et mise en œuvre des stratégies de vente et de marketing aval en Europe (hors marketing amont, définition et stratégie des produits),
- Gestion des équipes de vente, de service clientèle et de marketing aval en Europe, puis dans la région EMEA (20aine de personnes à ce jour) :
  - Directeur France et son équipe
  - VP international business development (qui est aussi le CEO de la filiale italienne) et son équipe
  - Bientôt une équipe allemande
  - Equipe de service clientèle
  - Equipe marketing aval
- Etablissement de relations de partenariat avec des sociétés d'implants et des agents indépendants (pas de distributeurs).

Notre siège social est situé à Grenoble. Il est important de pouvoir venir régulièrement à Grenoble pour rencontrer les membres du Comex et les équipes et synchroniser les actions. Votre fonction nécessitant de fréquents déplacements, vous pourriez être basé(e) à domicile si vous habitez près d'un aéroport international.

## Profil et Compétences

- Grande expérience et bonne compréhension des ventes de dispositifs médicaux en Europe, en particulier des ventes de Capex tels que les systèmes d'imagerie, les robots ou les systèmes de navigation,
- Une grande expérience et une bonne compréhension des implants rachidiens ou orthopédiques sont également requises,
- Expérience significative de la collaboration avec les chirurgiens,
- Compétences étendues pour stimuler les ventes dans la région, superviser le service et l'assistance, et faire connaître l'offre de produits de l'entreprise,
- Capacité à renforcer une étroite collaboration entre les services de vente, de marketing aval et d'assistance à la clientèle et à améliorer l'efficacité des ventes et la satisfaction des clients,
- Grand leadership, aptitude à déléguer et très bon sens de l'écoute et capacité à établir des relations solides et de confiance avec toutes les équipes, en participant activement à une culture d'entreprise qui se caractérise par un faible taux de rotation.
- Capacité à rendre compte de manière transparente et régulière au Directeur Général de la société.
- Être bien organisé(e) et habitué(e) aux voyages nationaux et internationaux.

## Contact

Pour postuler : [careers@ecential-robotics.com](mailto:careers@ecential-robotics.com)

Pour en savoir plus sur la société, veuillez consulter le site [www.ecential-robotics.com](http://www.ecential-robotics.com) et suivez-nous sur LinkedIn (eCential Robotics) et Twitter (@ecentialrobot).