

Notre client est une entreprise américaine du domaine de la radio-oncologie cotée au Nasdaq. L'entreprise conçoit, fabrique et vend des systèmes haute précision et solutions innovatrices comme les appareils pour la radiochirurgie, la radiothérapie stéréotaxique et à modulation d'intensité (IMRT), la radiothérapie guidée par imagerie et la radiothérapie adaptable. Leader dans les solutions pour systèmes de radiochirurgie robotiques corps entier ainsi que des systèmes entièrement intégrées de radiothérapie guidée par imagerie 3D à modulation d'intensité (IG-IMRT), la société produit aux USA et est très bien installée à l'international avec des filiales en Belgique, Suisse (siège principal international), France, au Japon et à Hongkong et un site de production à Sichuan (Chine). Cette présence mondiale est complétée par un réseau de partenaires. L'entreprise réalise un CA de 340 M\$ avec un effectif de 1000 collaborateurs.

Disposant déjà d'une clientèle solide en France, elle désire poursuivre son développement et accroître ses ventes sur le territoire français autour des systèmes installés. Notre client recherche donc un

Responsable de Zone France (f/h), perspective France-Espagne
Division « systèmes installés / Installed Base upgrade sales »

Votre mission :

Rattaché(e) au Manager Europe de cette division et son équipe européenne, vous serez responsable du marché français ainsi que premier contact et interlocuteur(rice) privilégié(e) des clients ayant des appareils installés et opérationnels. Après une formation interne, vous commercialiserez des options, mises-à-jour et améliorations ainsi que des contrats de service. En particulier :

- Vous maîtriserez la gamme complète et la technologie à son plus haut niveau, les bénéfices cliniques et techniques de toutes les variantes des systèmes et leurs mises-à-jour, y compris: installation, configuration, contrats de maintenance et autres contrats de service ;
- Vous identifierez les besoins chez les clients et les nouvelles possibilités d'installation de systèmes/mises-à-jour et les communiquerez aux équipes de vente en charge ;
- Très opérationnel, vous présenterez de façon compréhensible les différents systèmes très complexes et vendrez les options de services, renforcer les parts de marché existantes et atteindre les objectifs et budgets fixés dans votre division;
- Vous développerez des offres spécifiques de mise-à-jour sur la base des retours des clients et vous communiquerez vos découvertes au Manager de cette division ;
- Sur une base régulière, vous formerez la clientèle sur les appareils et leurs nouvelles fonctionnalités, mises-à-jour destinées à améliorer l'efficacité et les capacités des appareils et l'expérience-utilisateur ;
- Vous préparez et adaptez les outils et moyens appropriés au développement marketing/commercial ainsi que des présentations sous PowerPoint, vous réaliserez les démonstrations des produits ;
- Travail et coopération étroite avec le service régional des ventes et le SAV ;
- Perspectives à court terme : prendre en charge également le marché espagnol.

Votre profil :

- De formation supérieure, vous justifiez d'une expérience de vente technique d'au moins 3 à 5 ans, de préférence dans le domaine de la vente d'appareils médicaux et/ou dans l'environnement de l'oncologie ;
- Doté(e) d'excellentes qualités relationnelles et de communication, vous êtes à l'aise pour traiter avec tous les niveaux hiérarchiques du secteur médical (médecins, chirurgiens etc.) ;
- Vous avez acquis une solide éthique du travail, êtes rigoureux(se), très professionnel(le) et intègre et vous avez la capacité à travailler de façon autonome ;
- Vous êtes persévérant(e), tenace et possédez de bonnes capacités analytiques ;
- Ayant un esprit d'initiative, vous aimez également travailler en équipe;
- Vous avez d'excellentes capacités de communication aussi bien à l'oral qu'à l'écrit et vous êtes à l'aise pour expliquer une technologie complexe ;
- Capacité de gérer les tâches administratives (offres, contrats, prévisions, etc) dans un système CRM ;
- Une bonne maîtrise du français et de l'anglais est indispensable, la bonne maîtrise de l'espagnol serait un plus ;

Ce poste est basé en home office en France et nécessite des déplacements à hauteur de 60-80%.

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FD ASM Medical**, de préférence par email à :

IMS International Management Services SARL
Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com
Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Freiburg
Im Grossacker 8
D-79252 Stegen
Deutschland (+49) 07661 6298769

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.
IMS est une SARL au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947