



WHOOG RECRUTE

Commercial(e) B to B - Appli RH santé

Qui sommes-nous ?

La société WHOOG est une start-up innovante qui emploie actuellement 9 personnes.

Le produit WHOOG est une solution de staffing vendue en SAAS, permettant aux clients B2B de trouver une solution interne de remplacement basée sur le volontariat des agents. Dans le marché particulièrement exigeant de la Santé, le produit Whoog donne accès à une proposition de valeur unique, combinant flexibilité et performance à coûts réduits.

Notre solution a pour but de faire face à l'absentéisme imprévu en assurant la qualité et la continuité des soins dans les établissements de santé.

Whoog est devenu un acteur majeur dans le monde de la santé avec des clients de renoms publics et privés. La solution équipe maintenant plus de 20% des CHU en France.

Pour faire face à un fort accroissement d'activité, WHOOG recrute un(e) commercial(e) B to B basé(e) au cœur de la technopole de Sophia Antipolis.

Pour nous rejoindre :

Transmettez votre CV et votre lettre de motivation à jobs@whoog.com



Vos missions :

- Rattaché(e) au Directeur Commercial, après une phase d'intégration et de formation à nos produits et méthodologie, vous serez en charge de prospecter sur une zone géographique déterminée.
- En charge du développement de votre secteur, vous devrez notamment : réaliser la prospection, assurer la prise de RDV en fonction des axes de développement identifiés, organiser des présentations à distance (web), réunions physiques sur site, envoyer les propositions commerciales et signer les contrats en respectant les objectifs fixés. Initier, entretenir et développer des contacts commerciaux avec les prospects et clients. Conseiller, fidéliser et suivre un portefeuille de clients.
- Vous faites un reporting hebdomadaire de votre activité commerciale auprès de la Direction ;
- Vous assurez la veille concurrentielle et faites remonter toute information financière, technique et commerciale importante à la Direction.

Votre profil :

- Vous voulez être acteur au sein d'une entreprise à fort potentiel et vous investir dans un projet prometteur avec d'excellentes perspectives commerciales à court terme.
- De formation commerciale BAC +2 ou plus, vous justifiez d'une expérience confirmée de 2 ans minimum dans la vente B to B. La connaissance du secteur de la santé et/ou des nouvelles technologies (Smartphones) serait évidemment un plus.
- Vous êtes familier avec les outils informatiques en général (pack office), CRM, internet, téléphone, ...
- Vous êtes autonome et dynamique, capable de prendre des initiatives, pugnace, orienté(e) vers le résultat et possédez un fort esprit d'équipe.
- En bon(ne) communicant(e), vous saurez comprendre les besoins du client et le convaincre de l'intérêt de la solution Whoog pour son établissement lors des présentations à distance par web et téléphone.
- Doté(e) de réelles qualités de négociation, vous savez détecter les opportunités et trouver des solutions jusqu'à la signature du contrat.
- De nature positive, vous faites preuve de réactivité et de persévérance dans votre démarche commerciale afin de dépasser les objectifs fixés, dans le respect des valeurs et d'éthique de la société.

Détail du poste :

- Début : dès que possible
- Contrat : CDI temps plein
- Salaire : Fixe + commissions non plafonnées
- Avantages : Téléphone + ordinateur portable