

Commercial(e) B to B appli RH santé

Qui sommes-nous ?

WHOOG est une start-up innovante basée à Sophia-Antipolis.

Whoog est La solution n°1 des recrutements et des remplacements en Santé.

Whoog est devenu un acteur majeur dans le monde de la santé avec des clients de renoms publics et privés. La solution équipe actuellement 30% des CHU en France et gère plus de 1.000 missions chaque jour.

Pour faire face à un fort accroissement d'activité, WHOOG recherche un(e) Commercial(e) BtoB appli RH santé / Business Developer basé(e) au cœur de la technopole de Sophia Antipolis.

Vos missions

En tant que Business Developer vos missions seront variées :

- 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 ; o Vous assurez la veille concurrentielle et faites remonter toute information financière, technique et commerciale importante à la Direction.

Votre profil

- o 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.
- o 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.
- o Vous êtes familier avec les outils informatiques en général (pack office), CRM, internet, téléphone, ...
- o Vous êtes autonome et dynamique, capable de prendre des initiatives, pugnace, orienté(e) vers le résultat et possédez un fort esprit d'équipe.
- o 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.
- o Doté(e) de réelles qualités de négociation, vous savez détecter les opportunités et trouver des solutions jusqu'à la signature du contrat.
- o 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.

Détails du poste

- Début : dès que possible
- Contrat : CDI temps plein
- Salaire : Fixe + commissions

Vous vous êtes reconnu(e) ?

Si vous pensez être LA personne qui correspond au profil décrit et si vous êtes prêt(e) à prendre en charge toutes les missions citées, transmettez votre CV et tous les arguments qui nous convaincront à job@whoog.com

On vous attend !

