



L'EQUIPE REND FORT

## WHOOG RECRUTE

### Commercial(e) B to B appli RH santé

#### WHOOG, UNE START-UP INNOVANTE

La société WHOOG développe et commercialise la première solution web et mobile de remplacement basée sur le volontariat des salariés et vacataires dans le secteur de la santé.

Whoog donne accès à une proposition de valeur unique, combinant simplicité, flexibilité et performance à coûts réduits.

La solution Whoog permet de faire face à l'absentéisme imprévu en assurant la qualité et la continuité des soins dans les établissements de santé et contribue à répondre aux difficultés démographiques du milieu médical.

Whoog est devenu un acteur majeur dans le secteur de la santé, véritable partenaire RH des établissements de santé publics et privés. Whoog s'attache au quotidien à répondre aux problématiques RH du secteur, en combinant expertise métier et connaissance du terrain.

La solution équipe maintenant plus de 55% des CHU en France.

Vous souhaitez participer à la digitalisation du monde de la santé ? Vous partagez les valeurs de l'équipe : **Écoute + Ambition + Convivialité ?**

**REJOIGNEZ L'AVENTURE !**

#### VOS MISSIONS :

En tant qu'Assistant(e) Polyvalent(e), 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 ; Vous assurez la veille concurrentielle et faites remonter toute information financière, technique et commerciale importante à la Direction

#### PROFIL RECHERCHÉ :

Compétences requises :

- 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
- 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.

Les plus :

- Une expérience dans le domaine de la santé
- La connaissance du secteur de la santé et/ou des nouvelles technologies (Smartphones)

## BON À SAVOIR :

- Lieux de travail : Sophia-Antipolis
- Type de contrat : temps plein, CDI
- Début de contrat : dès que possible
- Expérience : à partir de 2 ans
- Rémunération : Fixe et prime + mutuelle d'entreprise
- Divers : places de parking, restaurant d'entreprise, accès salle de sport, cadre verdoyant

## INTÉRESSÉ ?

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 sauront convaincre

[job@whoog.com](mailto:job@whoog.com)

