



## DOCTEUR HOUSE RECRUTE UN **BUSINESS DEVELOPER**

*Docteur House a pour vocation de libérer les professionnels de santé installées en libéral des contraintes de l'activité médicale. Nous les accompagnons dans leur installation en maison de santé et nous prenons en charge la gestion de l'administratif et des tâches liées au bon fonctionnement de la structure afin qu'ils puissent se concentrer sur leur cœur de métier : la médecine et le soin des patients.*

### Contexte

Dans le cadre de sa croissance rapide et soutenue par une levée de fonds auprès d'un grand groupe français, Docteur House recrute un(e) **Business Developer**. Venez rejoindre une équipe ultra dynamique et passionnée.

### Mission

En contact direct avec les professionnels de santé, votre rôle sera d'identifier et de chasser les meilleurs projets par téléphone, emailing, et d'accompagner le développement de Docteur House.

Vos principales missions seront les suivantes :

#### **Prospection commerciale et management CRM :**

- Prospection téléphonique : qualifier les leads, obtenir des rendez-vous commerciaux
- Suivre le CRM : envoi des plaquettes, relances équipes DH pour suivi des dossiers,
- Participer à la création des outils d'aide à la vente
- Présentation des avancées Business à chaque point hebdomadaire
- Veille sur la création de Maison de Santé Pluriprofessionnelle (Explore / Annonces internet)
- Identifier les acteurs de l'éco-système participant à la génération de leads (promoteurs, architectes, partenaires...)

#### **Préparation des rendez-vous commerciaux :**

- Établissement de devis et des supports de propositions commerciales adaptés aux prospects
- Préparation des contrats
- Participation aux Rdv prospects



### **Lobbying et stratégie commerciale :**

- Réaliser et tenir à jour le listing des contacts institutionnels
- Suivi des KPIs commerciaux
- Identifier les salons professionnels, les organiser et y participer
- Piloter les challenges internes pour gérer des leads

### **Les profils que nous recherchons :**

Vous êtes reconnu(e) pour votre efficacité et votre ténacité, et vous avez envie de monter en compétences au sein d'une start-up à taille humaine et en plein développement.

- Une expérience dans la vente réussie
- Vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau bac + 3/5
- Vous gérez vos priorités et appréciez travailler sur plusieurs sujets en même temps
- Doté(e) d'un vrai sens de l'écoute, et de capacités à communiquer avec différents types d'interlocuteurs, vous aimez convaincre
- Autonome, persévérant, rigoureux(se), ayant le sens de l'organisation et des priorités
- Une connaissance du milieu sanitaire ou médico-social serait appréciée

Au-delà de votre parcours, **votre personnalité et votre envie fera la différence.**

**Localisation :** Paris (75008)

**Démarrage :** Janvier 2019

**Temps de travail :** 35h, du lundi au vendredi

**Salaire :** à définir

### **Pour postuler :**

Envoyez votre CV et lettre de motivation à :

**Cyril RENARD - Project Leader**

[Cyril@docteur-house.fr](mailto:Cyril@docteur-house.fr)