



## DOCTEUR HOUSE RECRUTE UN(UNE) CHARGE(E) DE DEVELOPPEMENT

*Chez Docteur House, nous sommes convaincus que le temps des professionnels de santé est précieux et doit être consacré aux patients.*

*En mettant notre expertise au service des soignants, organisations pluriprofessionnelles de santé (MSP, centre de santé, CPTS...), établissements de santé ou encore Collectivités, nous contribuons à mettre en place des **organisations plus efficaces, au service des professionnels et des patients.***

*Stratégie de santé, création et gestion quotidienne de structure de soins ou encore coordination des parcours de soins... nous accompagnons les acteurs de santé dans chacun de leur projet, pour en **assurer la concrétisation et la réussite.***

### Contexte

Dans le cadre de son développement, **Docteur House, corp-up de Sodexo Santé, recrute un.e CHARGE(E) DE DEVELOPPEMENT.**

Vous avez envie de contribuer à l'amélioration de l'accès aux soins sur le territoire et de participer au développement d'une corp-up à taille humaine et soutenue par un grand groupe français ? Venez rejoindre une équipe dynamique et passionnée !

### Missions

Piloté.e par Grace, Responsable Développement, et en lien direct avec l'équipe Docteur House, nos partenaires, nos prospects et nos clients (Professionnels de Santé, Equipes de soins, Collectivités, Promoteurs immobiliers...), **vous participez directement à la croissance de Docteur House.**

Vos principales missions seront les suivantes :

#### Prospection et développement du portefeuille clients :

- Veille commerciale (création des structures de soins et Appels d'Offres)
- Prospection téléphonique et suivi des contacts entrants
- Qualification des leads (entretiens téléphoniques)
- Préparation des devis et des propositions commerciales
- Participation aux rendez-vous prospects
- Identification des congrès et salons professionnels, organisation de la participation de Docteur House et participation
- Identification des acteurs de l'éco-système participant à la génération de leads (promoteurs, architectes, partenaires...) et mise en place de partenariats de qualité

#### Administration des ventes :

- Préparation des contrats
- Création des comptes clients et mise en place de la facturation client en lien avec le client et les services facturation de Sodexo
- Contribution à la fidélisation client en lien avec l'équipe opérationnelle (envoi et traitement des enquêtes de satisfaction, suivi des bilans annuels)

### Lobbying et stratégie commerciale :

- Tenue du listing des contacts institutionnels
- Participation aux revues de dossiers avec les institutions
- Suivi des KPIs commerciaux
- Création et industrialisation des outils d'aide à la vente
- Participation à la réflexion sur la stratégie commerciale de Docteur House

### Les profils que nous recherchons :

Au-delà d'un parcours, ce sont **vosre personnalité et vosre envie qui feront la différence**. Nous recherchons :

- **Un sens du commerce et un goût pour la vente**
- **Une agilité relationnelle et une force de conviction** : Doté(e) d'un vrai sens de l'écoute, vous êtes force de proposition pour accompagner les clients dans l'expression de leurs besoins. Vous aimez apporter des solutions adaptées et convaincre.
- **Des compétences interpersonnelles reconnues** : Doté(e) d'un vrai sens de l'écoute et de capacités à communiquer avec différents types d'interlocuteurs, vous êtes capable de nouer une relation personnalisée avec chacun d'eux.
- **Un sens de l'organisation** : Vous appréciez travailler sur plusieurs sujets en même temps et vous gérez vos priorités.
- **Une autonomie et une proactivité** : Vous êtes persévérant, rigoureux, vous allez au bout de vos tâches en étant force de proposition.
- **De la pédagogie** : Patient(e), vous avez la capacité à expliquer simplement des concepts et vous aimez convaincre.
- **Une première expérience réussie** dans un poste équivalent et/ou dans le secteur de la santé.

### Localisation :

- Poste basé à Boulogne-Billancourt -92- et/ou Guyancourt -78- (Télétravail possible 2-3 jours/semaine)
- Déplacements réguliers pour des rendez-vous client (principalement en Ile-de-France)

**Contrat et temps de travail** : CDI, temps plein (temps partiel à 80% ou 90% possible), prévoir ponctuellement des réunions en soirée

**Salaire** : à définir selon profil

**Divers** : idéalement permis B

**Démarrage** : Dès que possible

### Pour postuler :

Envoyez votre CV et lettre de motivation à :

**Grace SERANDOUR – Responsable Développement**

**[grace.serandour@docteur-house.fr](mailto:grace.serandour@docteur-house.fr)**