



# Ingénieur Commercial dispositifs médicaux

Paris (75015)

Suricog développe des technologies d'analyse des mouvements oculaires à destination des professionnels de santé.

Dans le cadre du lancement de sa nouvelle génération de produits, fruit de plusieurs années de recherche et développement, elle recherche un Ingénieur Commercial secteur France.

Il jouera un rôle essentiel dans la diffusion des innovations et leur adoption à grande échelle auprès des orthoptistes et des centres hospitaliers.

## Missions

Au sein de la direction commerciale vos principales missions seront de :

- Participer à la définition de stratégie commerciale et marketing de l'entreprise et à sa mise en œuvre sur le marché français
- Implémenter la politique commerciale en étant activement impliqué à chaque étape, depuis les actions marketing et la prospection jusqu'à la conclusion des ventes
- Développer le chiffre d'affaires via les outils digitaux, l'organisation de séminaires régionaux, des actions terrain, l'accompagnement de distributeurs...
- Comprendre les besoins spécifiques des professionnels de santé et contribuer à la valorisation de leur savoir-faire
- Maintenir des relations étroites avec les différents acteurs clés des organismes professionnels avec une attention particulière à l'écosystème de l'orthoptie
- S'appuyer sur les ressources internes afin d'atteindre les objectifs de croissance et s'assurer de la satisfaction client
- Représenter l'entreprise lors de manifestations professionnelles (salons, congrès,...) et contribuer à l'expansion de sa notoriété
- Réaliser la veille concurrentielle.

## Profil recherché

De formation scientifique complétée par une formation marketing vente, vous êtes passionné par le secteur de la santé et manifestez un véritable attrait pour l'écosystème « start-up » à forte potentialité.

Doté d'un esprit entrepreneurial, vous possédez une expérience commerciale d'au moins 5 ans dans le secteur du dispositif médical. Chasseur-né, vous excellez dans l'acquisition de nouveaux marchés et leur développement et vous disposez de résultats concrets à l'appui. Idéalement vous avez implanté des produits innovants auprès d'une clientèle de professionnels de santé libéraux.

Vous êtes disponible pour de nombreux déplacements sur l'ensemble des territoires français et francophones. Vous êtes organisé et autonome dans votre activité.

D'une énergie communicative, d'un excellent sens relationnel et de la persuasion, vous êtes proactif et orienté solution avec une forte sensibilité qualité.

Une expérience réussie au sein d'une organisation commerciale multi-canaux serait un plus

Vous avez une maîtrise de l'anglais.

**Localisation** : Suricog, 130 rue de Lourmel, 75015 Paris. Possibilité de télétravail partiel.

**Comment postuler ?**

Envoyer un mail avec votre CV et une lettre de motivation sous la référence IC24 [jobs@suricog.com](mailto:jobs@suricog.com)