



# Commercial dispositifs médicaux

Paris (75015)

Vous êtes passionné(e) par le secteur des technologies nouvelles et souhaitez contribuer à l'amélioration des soins médicaux.

**Suricog** société spécialisée dans le développement de dispositifs médicaux basés sur l'oculométrie (eye-tracking), lauréat récemment du prix Marcel Dassault pour l'innovation, recherche dans le cadre du lancement de ses solutions validées en pratique clinique un Commercial secteur France.

Ce poste offre l'opportunité de relever un défi stimulant : créer un marché et développer le chiffre d'affaires à partir d'une base minime. Pour atteindre les objectifs de croissance et vous assurez de la satisfaction client vous bénéficierez du soutien des équipes technique, scientifique, ...

Votre impact sera direct dans la diffusion de nos produits de pointe et leur adoption à large échelle auprès des orthoptistes et des centres hospitaliers.

## Vos Missions

Rattaché à la Direction Générale vos principales missions seront de :

- Impulser la dynamique commerciale en posant les bases de la stratégie commerciale et marketing et assurer sa mise en œuvre sur le marché français
- Promouvoir nos solutions innovantes auprès des professionnels de santé
- Développer le chiffre d'affaires via les outils digitaux, l'organisation de séminaires régionaux, des actions terrain, et à terme l'accompagnement de distributeurs...
- Maintenir des relations étroites avec les différents acteurs clés des organismes professionnels avec une attention particulière à l'écosystème de l'orthoptie
- Créer un environnement favorable à la performance des futurs commerciaux
- Participer à des manifestations professionnelles (salons, congrès,...) et contribuer à l'expansion de la notoriété de l'entreprise
- 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 IC25 [jobs@suricog.com](mailto:jobs@suricog.com)