

@ Candidature à envoyer sandrine.maufras@olea-medical.com



CDI



Temps plein



La Ciotat



Salaire à négocier

Entreprise

Olea Medical®, société du groupe Canon Medical Systems Corporation, est un fournisseur de solutions avancées de post-traitement d'images IRM et scanner (TDM). Implantée à La Ciotat, près de Marseille, nous concevons et commercialisons une gamme d'applications d'imagerie médicale innovantes améliorant de manière significative le processus de diagnostic et l'évaluation de suivi. Notre société jouit d'une forte crédibilité grâce à la domestication d'une technologie de pointe et de partenariats avec des institutions de référence à travers le monde. En appliquant à l'imagerie médicale des méthodes d'optimisation des temps de calcul et des méthodes brevetées, basées sur l'approche probabiliste bayésienne, Olea Medical® est devenue la référence incontestée du post-traitement avancé, standardisé et indépendant de tout constructeur d'images IRM, offrant une analyse qualitative et quantitative précise et robuste.

Nos valeurs, prônées et communes à celles de Canon Medical, sont partagées et transmises au quotidien sein de notre organisation :

- Humain
- Innovation
- Excellence
- Expertise

Pour un but commun : Improved Diagnosis For Life.

Olea Medical c'est aussi cela :

- Des tickets restaurant pris en charge à 60% par Olea Medical
- Une excellente couverture mutuelle et prévoyance pris en charge à 100% par Olea Medical
- Un top CSE permettant de profiter de multiples réductions et avantages.
- Une prise en charge à 75% de vos frais de transports en commun

Au travers de ses recrutements, Olea Medical cultive une politique en faveur de la diversité, de l'égalité professionnelle par la représentation des femmes au sein de ses effectifs et de l'emploi des travailleurs handicapés.

Le technico- commercial

Rattaché(e) au Directeur commercial, le technico-commercial travaille en collaboration étroite avec les équipes produit, support et marketing. Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) technico-commercial(e) pour assurer la croissance du chiffre d'affaires en promouvant, démontrant et commercialisant nos solutions logicielles dédiées au secteur médical. Véritable interface entre la technologie et les besoins du terrain, vous interviendrez auprès d'un large panel de professionnels de santé (cliniques, hôpitaux, laboratoires, cabinets médicaux...). Vous jouerez un rôle clé dans la compréhension des enjeux métier et la valorisation de nos produits, en alliant expertise technique et connaissance du domaine médical..

Missions

Activité commerciale

Prospecter et qualifier de nouveaux clients sur la zone attribuée
Gérer et développer un portefeuille client existant
Élaborer des propositions commerciales en lien avec les besoins spécifiques des professionnels de santé
Négocier les conditions commerciales dans le respect de la politique de l'entreprise
Participer à des salons professionnels, conférences et événements métiers

Support technique à la vente

Réaliser les démonstrations produits (logiciels médicaux) en valorisant les bénéfices métiers
Accompagner les clients dans la phase d'avant-vente en apportant des réponses techniques adaptées
Assurer un lien étroit entre les besoins du terrain et les équipes produit pour contribuer à l'évolution des solutions logicielles

Suivi et fidélisation

Assurer un suivi régulier des clients après la vente (phase de déploiement, formation, satisfaction)
Identifier les opportunités de vente additionnelle ou de renouvellement de contrat

Veille métier et technologique

Maintenir à jour ses connaissances sur les évolutions du secteur de la santé et des technologies logicielles
Suivre la concurrence et proposer des ajustements dans l'approche commerciale si nécessaire

Profil recherché

Vous êtes curieux(se), autonome, et avez l'âme d'un(e) commercial(e) passionné(e) par la tech et la santé ? Ce poste est fait pour vous !

Diplômé(e) d'un Bac+2 minimum (BTS/DUT Technico-commercial, Génie biomédical, Informatique, Santé...), vous avez entre 2 et 5 ans d'expérience dans la vente de solutions techniques, idéalement dans l'univers médical. Vous savez écouter, comprendre les enjeux métier de vos clients, et proposer des solutions qui font la différence.

À l'aise dans la vente en B2B, vous êtes capable de mener un rendez-vous de découverte, d'argumenter une offre complexe et de conclure efficacement.

Votre force ? Une communication claire, une capacité à vulgariser les aspects techniques, et un vrai sens du client.

La maîtrise d'un CRM (type Salesforce) est un vrai plus. Et si vous êtes prêt(e) à bouger pour aller à la rencontre de vos prospects, on vous attend !