rumb

Nous recrutons :

Account Manager / Business Developer

À propos

Rumb est la figure de proue qui accompagne les porteurs de projets en santé à l'obtention et au maintien de leur marquage CE ainsi qu'à l'entrée sur le marché à l'international (stratégie, qualité, affaires règlementaires et cliniques, renouvellement).

Notre équipe allie les expertises métiers pour soutenir et orienter avec pragmatisme et inventivité les entrepreneurs de la santé, e-santé et medtech dans le cadre du développement de leurs dispositifs médicaux.

Créativité, agilité, authenticité sont trois valeurs qui nous sont propres et nous définissent :

- Nous identifions des solutions innovantes et modulons nos méthodes d'actions pour répondre à la problématique de nos clients de façon personnalisée ;
- Nous nous adaptons à leur environnement avec flexibilité, en conservant une continuité stratégique, opérationnelle et humaine dans la formalisation de leur projet ;
- Nous épousons leur projet et construisons avec clarté et réciprocité des réalisations conformes à leurs attentes et aux exigences du cadre règlementaire.

Le poste

Les missions :

La ou le Account Manager / Business Developer a pour mission :

- La prospection commerciale en vue d'acquérir de nouvelles parts de marché
- Le développement commercial en vue d'augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise
- La gestion de la relation client en vue de les fidéliser

Elle/Il élabore la stratégie commerciale et les objectifs commerciaux en synergie avec le pôle communication-marketing, le pôle stratégie et la direction. Il/elle sera en charge de promouvoir l'offre de l'entreprise auprès des prospects et clients. Il/elle déroule le plan d'action établi.

À ce titre vous serez amené(e) à

Prospection commerciale en vue d'acquérir de nouvelles parts de marché

- Assurer la veille sur le marché et le secteur d'activité de Rumb : les différents acteurs, l'état de la concurrence, les tendances émergentes pour repérer des opportunités de prospection.
- Participer à la définition précise et à l'actualisation du profil des prospects à démarcher au regard des enjeux du moment : secteur d'activité, profil d'entreprise, profil(s) de poste au(x)quel(s) s'adresser.
- Dresser une liste de prospects et concevoir un plan de prospection : qui approcher quand et comment.
- Utiliser les techniques du growth hacking en lien avec le pôle communication marketing : stratégie d'acquisition, référencement SEO, utilisation des réseaux sociaux, campagnes publicitaires, emailing, smsing, A/B testing, changement du design du produit, amélioration de l'UI/UX, techniques commerciales, analyse de datas...
- Décrocher des rendez-vous pour se présenter et promouvoir l'offre de services/produits en entrant en contact avec les prospects via tous les médias possibles et pertinents (appels téléphoniques, salons, foires, mise en relation par le biais de partenaires commerciaux, se rendre directement chez le client, via les réseaux sociaux professionnels...).

Développement commercial en vue d'augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise

- Réaliser un suivi quantitatif et qualitatif des actions de prospection : type de contact, profil de l'interlocuteur, nature des échanges (éventuellement via un logiciel CRM/GRC).

- Échanger avec les prospects et/ou clients en vue de comprendre leurs enjeux et de détecter des besoins susceptibles d'entrer en résonance avec l'offre de services/de produits de l'entreprise.
- Construire un argumentaire qui parle aussi bien à son interlocuteur qu'au décisionnaire final grâce à une bonne idée de la chaîne de décision.
- Concevoir des propositions commerciales ou promouvoir des produits/des offres préconstruits qui répondent au besoin du client tout en intégrant ses contraintes.
- Conduire les éventuelles négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (devis, ...).
- Réaliser un suivi régulier sur l'activité commerciale : nombre de clients rencontrés, de propositions commerciales rédigées, présentées, vendues, de relances réalisées... (éventuellement via un logiciel CRM/GRC).
- Identifier les forces et faiblesses de l'offre au contact du réel pour adapter l'offre à la réalité du terrain. Faire remonter les besoins clients en interne pour adapter l'offre aux enjeux émergents.

Gestion de la relation client en vue de les fidéliser

- Veiller à la bonne qualité du service rendu/du produit vendu et à la satisfaction du client.
- Veiller au respect des clauses contractuelles.
- Gérer les réclamations ainsi que les litiges commerciaux.

Profil recherché

Vous êtes attiré(e) par les nouvelles technologies et vous êtes issu(e) d'une formation Bac + 5 en master spécialisé commercial, marketing et/ou en science du vivant ou d'un MBA en commerce.

Vous avez au moins 3 à 5 ans d'expérience dans la vente et la commercialisation, de préférence de solutions de logiciel en SaaS.

Une expérience dans le secteur du dispositif médical, de la santé ou dans un environnement startup early-stage serait un plus.

Vous vous éclatez dans un environnement qui requiert de l'autonomie, du leadership, de la rigueur et de la ténacité. Vous avez une forte capacité de travail. À la recherche d'un nouveau challenge, vous êtes motivé(e) par notre projet où beaucoup reste à construire.

Vous avez un très bon niveau d'anglais professionnel (lu, écrit, parlé), et d'excellentes capacités rédactionnelles et maîtrise de l'orthographe en français.

Vous êtes à l'aise à l'oral, faites preuve de discernement et avez le sens du collectif et de la gestion de projets.

COMPÉTENCES / CONNAISSANCES

Très bonne maitrise des démarches de prospection

Très bonne maitrise des techniques de vente (reformulation, présentation contextualisée d'une offre, argumentation, traitement des objections, négociation, conclusion de vente)

Connaissance des logiciels de gestion de la relation client (CRM)

Connaissance des techniques de growth hacking

Culture digitale

Pourquoi nous rejoindre ?

Car il est essentiel de choisir un environnement de travail qui vous correspond pour vous permettre de vous épanouir au quotidien.

Rejoindre Rumb, c'est d'abord et avant tout œuvrer pour contribuer à diffuser une santé de pointe au service de l'humain, chacun à sa manière.

Rejoindre notre équipage, c'est aussi faire le choix d'intégrer une entreprise en pleine croissance dans laquelle progresser et développer ses compétences. Vous y découvrirez une équipe aux profils variés et complémentaires.

Les + de Rumb :

Cultiver la proximité et la coopération

Faire confiance et penser collectif

Partager, transmettre et former

Conditions :

Contrat à durée indéterminée (CDI)

Lieu : Vandoeuvre-lès-Nancy / Paris

Une période d'immersion obligatoire en présence dans nos bureaux à Vandoeuvre-lès-Nancy à la prise de poste

2 jours de télétravail possible à l'issue de la période d'essai

Contact : rh@rumb.fr

Déroulement du processus de recrutement

Envoyez-nous un CV et une lettre de motivation (qui sera vraiment lue !)

Un échange avec la personne en charge des relations commerciales

Un échange avec la personne en charge de la communication et du marketing

Un échange avec le Dirigeant.