



Mon Qualiticien

SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE (H/F) **CDI / LILLE (EuraTechnologies)**

Contexte

Vous êtes à la recherche d'un nouveau challenge dans un projet novateur en medtech ? Mon Qualiticien recrute un(e) SDR (Sales Development Representative).

Suite à notre récente levée de fonds et dans le cadre d'une forte croissance, vous aurez pour missions d'assurer le développement commercial auprès des établissements de santé

Alors si tu veux commencer ta carrière commerciale en étant formé(e) par une équipe d'experts et découvrir tous les secrets de la vente, ce poste est fait pour toi !

Qui sommes-nous ?

Startup avancée, installée à Lille sur le site d'excellence d'EuraTechnologies, nous développons une application SaaS ultra-intuitive qui digitalise tous les aspects complexes liés à la gestion des établissements de santé. Grâce à Mon Qualiticien, les professionnels retrouvent dans une interface unique l'ensemble des outils dont ils ont besoin au quotidien. La solution leur permet de gagner un maximum de temps sur des tâches à faible valeur ajoutée et de se concentrer sur l'essentiel : l'humain !

Passionnés par le développement et l'implémentation de nouvelles technologies, nous nous sommes fixés pour mission d'accompagner les établissements de santé dans leur transformation digitale. C'est un réel enjeu soutenu aujourd'hui par le plan SEGUR de la santé et le gouvernement qui en ont fait une priorité pour les années futures (6 Milliards d'€ d'investissements).

Ton rôle en un mot : Décrocher le maximum de rendez-vous pour nos Business Developer !

Pour accompagner notre développement, nous recherchons un(e) super Sales Development Representative (SDR) qui saura utiliser toutes les ressources à sa disposition pour qualifier des leads et prendre des rendez-vous pour l'équipe commerciale. L'objectif est de booster les opportunités de vente et aider la croissance de l'entreprise !

Missions principales

En tant que SDR tu es au coeur de la dynamique de l'équipe Sales et tu participes directement au succès de Mon Qualiticien, pour cela tu vas :

- Développer tes techniques de prospections (mails, téléphone, etc.) pour obtenir des leads pertinents
- Qualifier tes leads efficacement notamment, en renseignant en permanence le fichier clients (logiciel CRM Hubspot)

- Identifier les interlocuteurs clefs et faire preuve de persévérance pour entrer en contact avec les cibles identifiés
- Et surtout, **l'objectif ultime** : décrocher le maximum de rendez-vous / démo pour les Business Developer de l'équipe
- Analyser le marché concurrentiel, exploiter les statistiques commerciales
- Effectuer un reporting régulier de ton activité, notamment mesurer tes taux de conversion afin d'identifier tes axes d'amélioration et maximiser tes chances de succès

Profil recherché

Fraîchement diplômé(e) d'une formation commerciale, tu es passionné(e) par le contact humain et doté(e) d'un tempérament de chasseur, avec un goût du challenge, une âme d'entrepreneur et une motivation à toute épreuve ! Mais tu es également très organisé(e) et rigoureux(se) et capable de gérer les priorités.

Enfin, ambitieux(se), tu as l'envie d'évoluer au sein d'une startup en pleine croissance qui va devenir leader de son marché. Surtout, tu auras la possibilité d'évoluer vers un poste de Business Developer par la suite !

Si un niveau supérieur bac+5 est apprécié, l'expérience professionnelle et les qualités personnelles priment.

Connaissances et compétences nécessaires

- Maîtrise des outils de sales / marketing (CRM, Outils G-suite, etc)
- Maîtrise des techniques de vente, des différents canaux de vente (cross selling), de négociation (cycle long ou court), de communication pour s'adapter aux demandes des clients
- Bonne connaissance des produits/services, de la concurrence, des circuits de décision et de commercialisation (B to B, réseaux directs)
- Intérêt pour les enjeux du marché des établissements de santé

Système de Rémunération

Fixe + Variable (% CA apporté par l'équipe sales)

Pourquoi rejoindre Mon Qualiticien ?

- Un environnement de travail moderne et agréable au coeur du Village By CA ([à découvrir ici](#))
- Une excellente mutuelle : [ALAN](#)
- Un équipement très performant (Mac fourni)
- Un SUPER café et des fruits frais chaque semaine
- Une équipe dynamique, bienveillante et conviviale !

**Nous avons plein d'ambition pour nous ... et donc pour toi ! A très vite :)
Envoie nous ta candidature (avec lettre de motivation !) sur
contact@monqualiticien.com**