

Laerdal Medical, one of the world's leading providers of Healthcare Solutions, is dedicated to helping save lives. Laerdal serves healthcare providers and educators with products and services for Basic Life Support, Advanced Life Support, Simulation, Airway Management, Immobilization, Patient Care, Self-directed Learning and Medical Education.

By 2020, we have a goal of helping save 500,000 more lives. Every year.



Pour poursuivre notre développement en France et sud Europe (Benelux, Espagne, Italie), nous créons le poste de :

## **Chef de Projets innovants/Responsable des Ventes de Programmes destiné à la formation des professionnels de santé H/F**

*Basé sur Lyon/Paris - Anglais courant*

Vous débuterez par une période d'intégration et de formation conséquente (siège de Lyon et tournées terrain France et autres pays zone Sud-Europe). Vous serez rattaché au Directeur sud-Europe et prendrez la responsabilité du développement des ventes de notre concept innovant d'auto-formation en libre-service (station nommée RQI). Cela permettra d'améliorer considérablement le taux de survie et la qualité des gestes entrepris lors de tentatives de réanimation.

### **Pour cela vous devrez :**

- Identifier et concrétiser, avec le support de notre force de vente, de nouveaux projets d'équipements de stations.
- Développer les programmes de formations RQI, dans les Hôpitaux, les Universités, les SDIS, l'Armée ainsi qu'au sein des Ecoles paramédicales.
- Effectuer régulièrement des visites de suivis de projets, de présentations produits/services selon un planning que vous aurez établi au préalable.
- Renseigner régulièrement la base de données de notre CRM (Siebel), utilisé par l'ensemble de nos collaborateurs, avec vos rapports d'activités.
- Travailler en mode projet avec les services : commercial itinérant/sédentaire, marketing, services clients et le groupe.
- Assistez à des Réunions Commerciales Françaises et/ou Européennes plusieurs fois par an.



## **Votre profil :**

De formation Bac +2 minimum, vous justifiez d'une première expérience commerciale réussie idéalement dans le secteur de la santé, éditeur de logiciel ou SSII. Organisé et autonome, vous êtes pleinement responsable de votre activité de A à Z. Vous appréciez les échanges avec des interlocuteurs de haut niveau : Doyens Université, Directeur d'hôpital...Vous maîtrisez le pack Office et les outils CRM. Persuasif, volontaire et curieux, vous maîtrisez les approches de vente projet complexe et/ou consultative. Vous êtes stimulé par ce challenge et l'élaboration de projets avec différents niveaux de collaboration.

Au-delà de vos compétences, vous possédez de réelles qualités relationnelles et les aptitudes nécessaires pour l'exercice de votre fonction : dynamisme, réactivité, flexibilité, rigueur et disponibilité.

## **Nous vous offrons :**

Un poste en CDI à temps plein avec un statut Cadre, une rémunération dynamique et attractive (fixe + variable), une mutuelle avantageuse, un véhicule de fonction, un ordinateur portable, un Smartphone, dans un environnement de travail stimulant, au cœur d'une entreprise familiale et internationale.

Si vous souhaitez nous rejoindre, et avez la conviction que ce poste est fait pour vous, merci d'adresser votre candidature à : [CV@hommesetvaleurs.com](mailto:CV@hommesetvaleurs.com) avec la référence RVP en objet.

Les entretiens auront lieu à Limonest (nord de Lyon) le 20 février.

