

Echosens, entreprise française innovante de haute technologie créée en 2001, est le leader mondial des dispositifs médicaux non invasifs dans le domaine de l'hépatologie.

Forte d'un rythme ambitieux de développement de ses produits (FibroScan, FibroMeter, FibroVet), **Echosens** est également présente dans les activités d'E-santé (FibroView, système de diagnostic avancé).

Echosens poursuit sa stratégie d'expansion internationale au travers de ses filiales en Chine, aux Etats-Unis et en Europe (Allemagne, Espagne) et commercialise ses produits et ses services dans plus de 70 pays.

Rejoindre **Echosens**, c'est faire le choix d'un parcours professionnel dynamique, enrichissant et valorisant.

Pour accompagner le fort développement, de son marché Italien Echosens recrute un :

Business Developer – VIE 24 mois (H/F)
Basé à proximité de Milan

Rattaché au Responsable Commercial de la zone, vous prenez en charge le développement et le suivi des ventes directes auprès des hôpitaux (privés/ publics), cliniques et centres spécialisés sur votre périmètre, comprenant principalement l'Italie et de manière plus ponctuelle : l'Europe de l'Est.

Pour ce faire, vous réalisez une étude de marché afin d'identifier et cartographier les cliniques et centres médicaux de votre territoire. Vous prenez ainsi part aux réflexions stratégiques et accompagner la Direction Commerciale dans ses choix notamment sur la pénétration de nouveaux segments de marché.

Vous prenez contact avec les cliniques préalablement identifiées, éventuellement avec l'appui de partenaire locaux. Vous accompagnez ces comptes potentiels de la phase de découverte à la phase de vente, en passant par la démonstration de l'utilisation de nos produits.

En forte collaboration avec le département marketing, vous prenez en compte les spécificités locales et adaptez, en fonction, les outils marketing déjà développés. Vous réalisez une veille concurrentielle active et transmettez les remontées du terrain au marketing pour mieux adapter nos produits aux besoins du marché.

Enfin en tant qu'acteur clé sur ce marché en pleine expansion, vous êtes le représentant de la société sur les congrès professionnels régionaux, auprès des filiales des entreprises pharmaceutiques partenaires ainsi que toutes autres parties prenantes de notre écosystème (Associations, ambassades...).

Issu d'une formation supérieure type Ecole de Commerce, vous bénéficiez d'une première expérience réussie en développement commercial. Idéalement, vous avez effectué un ou plusieurs stages à l'étranger et avez évolué au sein d'environnements internationaux.

Un anglais courant est nécessaire pour ce poste.

Outre votre expérience et vos compétences, nous recherchons une personne ambitieuse avec un tempérament dynamique, qui soit réactive et persévérante.