

Commercial(e) sédentaire santé (H/F)

75009 PARIS [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre agence Leader Paris Tertiaire recherche pour l'un de ses clients spécialisé dans la téléconsultation médicale, **un(e) Commercial(e) Sédentaire Santé (H/F)** en CDI.

Le poste

En tant que Commercial(e) / SDR (Sales Development Representative), vous serez le premier point de contact entre l'entreprise et ses prospects. Vous aurez pour objectif d'identifier et de qualifier de nouveaux professionnels de santé à fort potentiel pour développer la base de clients.

Plus précisément, vos missions seront les suivantes :

- **Prospection outbound** : Identifier, cibler et contacter des leads qualifiés (médecins généralistes et spécialistes) via téléphone, email, LinkedIn ou d'autres canaux.
- **Qualification des leads** : Comprendre les besoins des prospects, recueillir les informations clés et évaluer leur niveau de maturité commerciale.
- **Prise de rendez-vous** : Planifier des rendez-vous pour les sales avec des prospects qualifiés.
- **Mise à jour du CRM** : Suivre et documenter toutes les interactions et opportunités dans l'outil de CRM Salesforce.
- **Collaboration avec l'équipe Sales & Marketing** : Remonter les feedbacks terrain, participer à l'amélioration des scripts et à la définition des personas.
- **Veille sectorielle** : Comprendre les enjeux des professionnels de santé, suivre les tendances du secteur e-santé.

Contrat : CDI

Localisation : Paris 9

Avantages : Télétravail hybride (3 jours/semaine), équilibre vie professionnelle et vie privée, locaux écoresponsables et accessibles

Démarrage ASAP

Le profil recherché

Vous avez une forte appétence pour la vente, un excellent relationnel et un réel intérêt pour le secteur de la santé.

Vous êtes tenace, résilient(e) et aimez travailler en équipe.

Vous faites preuve d'organisation, de rigueur et savez prioriser tes tâches.

Vous maîtrisez les outils de prospection (LinkedIn Sales Navigator, Kaspr, Lusha, séquenceurs d'emails) et de CRM.

Une première expérience en prospection commerciale dans l'univers santé (logiciels médicaux, dispositifs médicaux, téléconsultation) est un atout majeur, mais pas indispensable.

Vous avez un Français irréprochable à l'oral comme à l'écrit. L'anglais est un plus pour l'utilisation de certains outils.