

Head of Business development (F/H)

DESCRIPTION

Notre ambition à Wefight est de ne plus jamais laisser les patients seuls face à leur maladie.

Pour atteindre cet objectif, nous avons créé Vik. Vik est un compagnon virtuel qui apporte une aide et un soutien au quotidien aux patients et à leurs proches.

Vik est créée par des femmes et des hommes issus de tous les horizons : médecins, ingénieurs, pharmaciens et développeurs. Nous travaillons en association avec les patients et les référents médicaux de chaque maladie pour identifier et répondre au plus près aux besoins des patients.

Vik grandit vite et cherche des talents pour l'aider à se développer.

Alors si vous aussi vous partagez ce désir de mettre la technologie au service des patients et que vous souhaitez rejoindre une aventure humaine, innovante et à fort impact social cette offre est faite pour vous.

POSITION

En autonomie sur le site Parisien de Wefight à Station F, vous travaillerez en collaboration directe avec le CEO et le CTO de l'entreprise vous participerez au développement stratégique de Wefight.

A ce titre, vous aurez pour comme missions :

Missions stratégiques :

- Participer à la stratégie globale de l'entreprise : stratégie de levée de fonds, définition des cibles commerciales, définition de la stratégie à l'étranger ;
- Créer et gérer l'équipe commerciale de Wefight basée à Paris à Station F.

Missions commerciales :

- Analyser les marchés possibles de Wefight en France, en Europe et en Amérique du nord ;
- Identifier les clients potentiels de Wefight parmi l'industrie pharmaceutique, hôpitaux, cliniques, assureurs, entreprises du numérique ;
- Définir les offres commerciales possibles de Wefight en fonction des besoins et des potentiels identifiés ;
- Vendre les solutions de Wefight en participant à l'ensemble du processus de vente : contact des prospect, ciblage, qualification, signature du contrat ;
- Participer au développement de nouvelles solutions et fonctionnalités en collaboration avec l'équipe de développement de Wefight ;
- Participer activement à la stratégie commerciale et marketing de l'activité et assurer une veille environnementale du secteur ;
- Identifier les appels d'offres et appels à subventions possibles pour Wefight et participer à leur mise en place avec les équipes de Wefight et le cabinet de consulting de l'entreprise ;
- Participer aux congrès nationaux et internationaux qui pourraient être bénéfiques pour l'entreprise sur le plan commercial mais aussi communication (CES, BIO...).

Missions de communication :

- Assurer la promotion des solutions de l'entreprise ;
- Participer au rayonnement de Wefight en France et à l'étranger via des interventions orales ou des communication écrites ;
- Développer la stratégie de communication scientifique de l'entreprise (rédaction et publications d'articles scientifiques en collaboration avec les équipes produit et recherche de l'entreprise).

Autres missions :

- Mettre en place des partenariats de recherche sur la base de la plateforme Vik avec des acteurs hospitaliers.

PROFIL

- Vous êtes diplômé d'une formation dans une grande école de commerce ou pharmacien ou médecin et titulaire d'une formation complémentaire en école de commerce.
- Vous avez la volonté de travailler dans une startup jeune et à fort potentiel de croissance.
- Vous êtes polyvalent, autonome, apte à sortir de votre zone de confort et à collaborer avec des profils variés.
- Vous êtes doté d'une excellente capacité rédactionnelle.
- Vous êtes capable d'obtenir des résultats concrets, et de prendre rapidement des responsabilités dans l'orientation stratégique de votre projet.

RÉMUNÉRATION

- Selon profil.
- Primes à la performance et à la signature de contrat prévues.
- BSPCE prévues.

LOCALISATION

Paris – STATION F

PRISE DE FONCTION

Juin 2019.

CONTACT

Contact : benoit@wefight.co