



Hospital Sales Executive

CDI avec intéressement | Début ASAP | Paris | télétravail possible | ≥ 3 ans expérience





#healthtech #techforgood #intérêtgénéral #opensource #futureofdata #futurdelasanté

ARKHN

Nous accompagnons les établissements de soin dans la gestion et la valorisation de leur données de santé via la mise en place d'architectures data et d'une API qui facilite l'accès à ces données, basé sur le standard de référence en santé FHIR. Nous résolvons ainsi le problème du manque d'interopérabilité entre les logiciels médicaux qui nuit à la prise en charge du patient et représente un coût considérable. En redonnant de la souveraineté et de l'autonomie aux établissements, la recherche clinique, la qualité du soin et le parcours patient se voient sensiblement améliorés. Le futur de la santé est déjà là et il est ouvert et libre !

Arkhn a été fondée en 2019 par des amis ingénieurs et chercheurs, convaincus que le futur de la santé passe par une démocratisation de la gestion et la valorisation des données de santé auprès des hôpitaux.

Aujourd'hui, Arkhn, c'est une équipe de 20 passionné-e-s, courageux-ses et en perpétuelle amélioration. Le tout agrémenté d'un bon esprit d'équipe et de bienveillance au service d'un projet commun. Tu crois aussi qu'un autre futur est possible pour la santé ? Rejoins :

-  Un projet [tech for good](#), dont le code est [ouvert et libre](#)
-  Une approche [tournée vers le soin](#)
-  Une [équipe brillante et bienveillante](#) qui grandit au coeur de Paris (et en télétravail)
-  [La data science du futur](#), qui allie efficacité et confidentialité

Tes Missions

Arkhn recherche un-e Sales Executive prêt-e à déployer nos solutions dans un maximum d'hôpitaux en France. Tu échangeras avec des interlocuteurs divers (médecins, directeurs-trices des systèmes d'informations, directeurs-trices de recherche clinique...). Tu travailleras main dans la main avec [Emeric](#) et [Corneliu](#), les cofondateurs en charge de la partie Business, et [Maud](#) en charge du Marketing.

Tes missions seront les suivantes :

- Contacter les leads et qualifier leurs projets et besoins
- Comprendre les besoins des prospects et développer l'offre adaptée
- Présentation d'Arkhn pendant les rendez-vous commerciaux et sur les événements professionnels
- Négociation et closing
- Prospector et rechercher de nouveaux interlocuteurs
- Suivi du pipeline de prospects et closing
- Participation à la stratégie commerciale et à la mise en place de nouveaux outils Sales
- Avoir une excellente connaissance des produits et services commercialisés ainsi que du secteur dans lequel Arkhn évolue et se positionne : data & santé (Faire de la veille concurrentielle)





Compétences clés

- Capacité à gérer ton activité de manière responsable et autonome
- Sens des relations humaines/travail en équipe
- Parfaite élocution et aisance écrite
- Très bonne organisation et gestion du temps
- Goût du challenge

Profil Recherché

- Tu as une motivation sans faille et une volonté de changer les choses dans le secteur de la santé
- Tu as au moins 3 ans d'expérience en tant que business developer **idéalement dans le secteur de la data** ou bien SAAS, B2B ou santé et sur du cycle long
- Tu aimes convaincre et développer des relations
- Tu peux adapter et vulgariser ton discours sur une offre technique complexe
- Tu as un très bon relationnel, tu génères la confiance et sais travailler en bonne intelligence avec des équipes très variées
- Tu es force de proposition et tu fais preuve d'adaptabilité / d'agilité
- Tu es rigoureux·se et pragmatique
- Tu as un esprit créatif et curieux
- Petit plus : tu as une bonne compréhension du secteur de la santé et un réseau de contacts chez les professionnels

Même si tu ne penses pas avoir pas toutes les compétences mentionnées, on t'encourage à candidater 😊

Ce que nous t'offrons

- Une expérience en start-up deep tech en pleine croissance
- L'opportunité de participer à un projet HealthTech à fort impact social et sociétal
- Une bonne ambiance et une équipe de passionné·e·s
- Pas de micro-management, un ownership complet et une forte autonomie
- Une politique de vacances très souple
- Un salaire compétitif + BSPCE
- et bien sûr mutuelle, tickets resto, carte navigo

