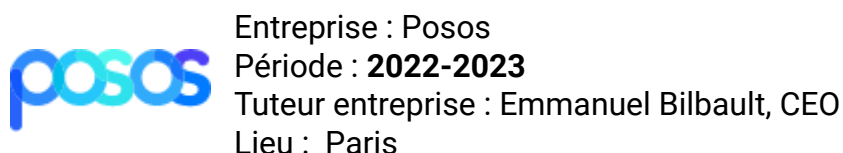


Posos - Identifier, recruter et implementer des partenariats stratégiques innovants



Présentation de l'entreprise

Chez Posos, nous voulons permettre aux médecins d'appuyer leurs décisions thérapeutiques avec les données médicales les plus récentes afin de fournir les meilleurs soins possibles à chaque patient.

Posos rend possible l'obtention immédiate de réponses directement exploitables en pratique clinique en proposant, grâce à l'usage de l'intelligence artificielle, l'outil d'aide au traitement personnalisé le plus simple et complet.

Posos est déjà utilisé en ligne par des milliers de médecins et disponible à l'adresse suivante : www.posos.co

Thématique et descriptif du projet

En tant que New Business Explorer, vous êtes responsables de la mise en place de partenariats avec les établissements de santé et du déploiement de la solution Posos dans leurs services. Vous travaillez en lien direct avec le Head of Business & Strategy.

Principales responsabilités

- Vous réalisez le mapping du marché adressable et des partenaires (groupes d'établissements de santé, logiciels médicaux, etc.).
- Vous contribuez à la création de supports de communication pour mettre en avant l'offre de valeur de Posos.
- Vous échangez avec les clients dans les phases d'expression du besoin et de définition de leurs projets (Identification des décisionnaires en interne, Négociation commerciale).
- Vous développez et entretenez une relation de confiance avec l'équipe projet au sein des établissements et hôpitaux clients. Vous êtes l'interlocuteur de référence auprès des équipes métiers, médicales et des DSI.



- Vous suivez l'avancement des phases de setup et de test de l'outil afin de garantir la performance, la bonne intégration de la solution, le respect des délais et la satisfaction des établissements clients ou partenaires.
- Vous étudiez les demandes spécifiques des clients en étroite collaboration avec les équipes produit et techniques de Posos.
- Vous êtes force de proposition concernant l'identification de nouveaux leviers de croissance potentiels avec nos clients existants (up-sell, cross-sell, partenariats, nouveaux produits, ...) ainsi que dans l'optimisation de notre processus commercial (Gestion du CRM, scaling du pipeline).

Profil(s) recherché(s)

De préférence, un profil école de commerce.

L'idée de travailler au croisement de la santé et de l'intelligence artificielle sur un projet pouvant avoir un impact significatif sur des centaines de milliers de professionnels de santé et potentiellement des millions de patients, vous motive particulièrement.

Compétences analytiques : capacité d'analyser les tendances du marché, les modèles de financement et d'identifier les opportunités pour Posos.

Gestion de projet : capacité à structurer un projet complexe (rigueur, autonomie, consciencieux, organisé).

Communication : capacité à gérer les parties prenantes internes et externes et de synthétiser les points essentiels et les actions à mener après chaque échange.

Optionnel - Expertise dans la santé : Avoir une expérience dans le domaine de la santé est un plus.

Ce que nous offrons

- Impact : Faciliter l'accès à la connaissance médicale aura un impact positif sur des millions de personnes : nous espérons que ce projet te motive autant qu'il nous motive !
- Flexibilité dans le travail : Nous souhaitons que chacun trouve la manière de travailler qui lui convient. On ne t'embêtera jamais sur des questions d'horaires ou de télétravail.
- Responsabilités : Tu trouves que notre processus de recrutement/de documentation/d'OKRs... est perfectible ? Chacun est encouragé à prendre des initiatives qui améliorent son équipe ou l'entreprise.
- Évènements d'équipe : Nous avons des amateurs de course, tennis, escalade, vélo, danse, jeux de société... De plus chaque semaine, un membre de l'équipe

MASTER
P I C



PROJET - INNOVATION - CONCEPTION

présente un sujet qui le passionne, professionnel ou personnel. Si tu penses qu'une aventure professionnelle ne se résume pas qu'au travail, tu ne t'ennuieras pas.