



BUSINESS STRATEGY MANAGER

Aider à construire et structurer l'offre commerciale de Posos



Entreprise : Posos

Période : **2023-2024**

Tuteur entreprise : Emmanuel Bilbault, CEO

Lieu : Paris

Présentation de l'entreprise

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

Forte d'une équipe de 40 personnes et d'une levée de fond de 10 millions d'euros, Posos commercialise la première solution capable de sécuriser l'ensemble du circuit de prescription en permettant aux soignants de :

1. Analyser une prescription en quelques secondes via leur logiciel médical ou une simple photo d'une ordonnance sur leur téléphone portable.
2. Identifier et prioriser en quelques secondes l'ensemble des risques médicamenteux d'un patient complexe, selon son terrain et ses pathologies.
3. Proposer des recommandations de prise en charge médicamenteuse issues des références médicales les plus récentes, en les adaptant au profil du patient et en évitant les risques avec ses traitements.

Thématique et descriptif du projet

En tant que Business Strategy Manager, vous êtes responsable de la structuration de l'offre complète de Posos et de la mise en place d'une nouvelle offre d'outils multilingues 1) d'aide à la prescription et 2) de de traitement automatique du langage naturel médical, mise à la disposition des éditeurs de logiciels médicaux sous la forme d'interfaces applicatives (API).

Vous travaillez en lien direct avec le Head of new Business et le CEO.

Principales responsabilités

- Vous réalisez le mapping du marché adressable et des partenaires (logiciels médicaux, startups Healthtech, laboratoires pharmaceutiques...) en France et à l'étranger.
- Vous échangez avec les clients dans les phases d'expression du besoin et de définition de leurs projets (Identification des décideurs en interne, Négociation commerciale)
- Vous contribuez à la création et à la cohérence des supports de communication (présentations de ventes, flyers, pages web, posts, articles de blog) pour mettre en avant l'offre de valeur de Posos
- Vous suivez l'avancement des phases de test des APIs afin de garantir la performance, la bonne intégration de la solution et la satisfaction des clients ou partenaires
- 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.

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 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.