

Sales Director

Lausanne, Suisse // Paris, France – 80% à 100%

Description de la Société :

A la frontière des objets connectés et de la biomécanique, [Gait Up](#) conçoit des solutions novatrices à base de « wearables » pour quantifier le mouvement des personnes avec divers troubles qu'ils soient neurologiques, orthopédiques, liés à l'âge, ou encore à la pratique sportive. Nos solutions sont utilisés pour améliorer la prise en charge des patients, avec des applications allant du diagnostic précoce de la maladie de Parkinsons jusqu'à l'aide à la décision pour le retour au sport des athlètes. La technologie de

Gait Up se distingue grâce à ses algorithmes permettant d'atteindre une précision scientifique tout en restant simples à utiliser. Spin-off de l'École Polytechnique de Lausanne, Gait Up est en forte croissance et compte à ce jour 300 clients dans plus de 30 pays dans le monde. Elle a rejoint le groupe MindMaze Holdings en 2017.



Description du poste :

Dans le cadre d'une nouvelle orientation stratégique vers le marché Médical, nous recherchons actuellement un(e) responsable des ventes. Il/elle travaillera en collaboration directe avec le CEO pour mettre en place une stratégie de vente et de marketing adéquate et supervisera l'équipe de vente et marketing (5 personnes). Son but principal sera d'augmenter le volume des ventes sur le marché médical en France, puis de concrétiser des opportunités de croissance à l'international par le biais de partenariats et de distributeurs. Le rôle nécessite de l'ambition, de la ténacité, et de la créativité, ainsi qu'une bonne connaissance de la vente de nouveaux produits technologiques auprès d'acteurs et d'institutions du monde médical (Physiothérapeutes, Médecins, Cliniques privées, Hôpitaux...).

Compétences requises :

- ✓ Bagage commercial et solide expérience sur le marché Médical
- ✓ Expérience dans la mise en place et gestion d'un réseau de distributeurs (contrats, suivi...)
- ✓ Capacité prouvée à gérer une petite équipe
- ✓ Connaissance des outils d'automatisation de vente/marketing (CRM,...)
- ✓ Motivation pour travailler au sein d'une équipe dynamique et multiculturelle (25 collaborateurs)
- ✓ Prestance pour discuter au niveau managérial/exécutif
- ✓ Réseau professionnel existant dans le domaine de la Santé en France
- ✓ Aisance en Français et Anglais

Considéré « un plus » :

- + Connaissance de la biomécanique, de l'analyse du mouvement et des évaluations cliniques

Détails

Travail à temps plein ou partiel basé dans nos bureaux à Lausanne (Suisse) et Paris (France).

Salaires+Bonus compris entre 90kCHF et 130kCHF, évolutif, à déterminer en fonction du profil et de l'expérience.

Pour postuler:

Merci d'envoyer un CV et de résumer vos motivations directement à : benoit.mariani@gaitup.com