



RESPONSABLE COMMERCIAL H/F

Blueback est une startup créée depuis janvier 2018, ayant pour ambition d'apporter aux professionnels de santé et particulièrement aux kinésithérapeutes un nouvel outil leur permettant d'objectiver leurs soins tout en offrant la possibilité à leurs patients de s'impliquer plus. Cet outil, c'est le **Blueback Physio**, le premier dispositif médical permettant de travailler un muscle profond de la sangle abdominale, le muscle transverse abdominal.

Pourquoi ce muscle ? Véritable ceinture lombaire naturelle, lorsqu'elle est tonique, elle évite les douleurs lombaires, facilite les mouvements professionnels comme sportifs et permet même le fameux « ventre plat ».

Vos Missions

Au sein d'une startup dynamique composée de 3 personnes Caroline, Anne-Gaëlle et Clément, vous aurez une fonction très importante qui consistera à développer les ventes de son nouveau produit, le **Blueback Physio**, sous la responsabilité de Clément.

Contexte

Actuellement en plein démarrage commercial, il devient nécessaire de renforcer l'équipe commerciale. C'est pourquoi si vous êtes attiré (e) par les objets connectés, êtes passionné (e) par le contact humain, curieux ou curieuse, avez un attrait pour la santé / sport -> vous êtes le/la bienvenu (e) !

Vos missions seront variées mais clairement concentrées autour de la recherche de nouveaux prospects et la transformation de ces derniers en clients. Soyons clair tout de suite, vous aurez des responsabilités importantes mais vous réaliserez aussi des tâches opérationnelles (phoning, complétude de la base clients, suivi de RDV...). En détail cela donne à peu près ça :

Mise en place d'une stratégie de prospection

- ◇ Réalisation d'un plan de prospection sur la base du fichier de prospection de Blueback
- ◇ Identification des Leads et stratégie d'atteinte
- ◇ Appels téléphoniques de prospection
- ◇ Prospection via les Réseaux sociaux (Linkedin et Facebook)
- ◇ Mise à jour de la base de prospects - qualification

Mise en place d'une stratégie de commercialisation

- ◇ Réalisation de RDV de vente, de démonstration
- ◇ Remontée terrain des besoins et objections des prospects et des clients
- ◇ Etablissement et proposition d'offres commerciales
- ◇ Salons professionnels : participation active, vente et démarchage sur stand

Mise en place d'une stratégie de fidélisation

- ◇ Respect du planning de rappel des clients
- ◇ Obtention de nouveaux kinés référents / parrainage
- ◇ Suivi Clientèle (phone, mail, sms...)



50% du temps
sur toute la
France

VOUS



→
votre expérience

Notre politique chez Blueback est de proposer un outil pour nos clients que ne remplace pas leur pratique mais qui les accompagne.

Aussi nous avons besoin que vous connaissiez bien leur pratique et leurs habitudes.

Idéalement vous êtes ou avez été :

Kinésithérapeute

OU

Commercial(e) ou **Responsable Commercial** dans une entreprise d'équipements pour kinésithérapeute.

Vous l'aurez compris une **expérience significative dans le domaine de la kinésithérapie est un pré-requis**. Nous-même ne sommes pas kinésithérapeutes aussi votre impact sera d'autant plus important.

Rémunération

Salaire fixe + variable sur réalisation d'objectifs basés sur le nombre, de nouveaux leads, de kinés référents, de ventes et de chiffre d'affaires.

+ Téléphone portable

+ remboursement / prise en charge des frais de missions

Évolution possible

Dans son développement, nous accueillerons d'autres collègues dont certains pourront être sous votre responsabilité.

Ce job est pour vous si vous êtes...

- ◇ Curieuse / curieux
- ◇ Humble
- ◇ Rigoureuse / Rigoureux
- ◇ Solution-orientée = vous essayez de trouver la solution / une solution pour répondre à un problème
- ◇ Persévérante / persévérant
- ◇ A l'aise avec le contact humain

Ce job n'est pas pour vous si vous êtes...

- ◇ Prêt(e) à vendre votre mère pour votre part variable
- ◇ Vite découragé(e)
- ◇ Attaché(e) à l'âge de votre employeur (la trentaine... plus ou moins avancée)

Le Process

Envoyez-nous votre **CV** et une **lettre de motivation** à l'adresse mail suivante en indiquant en objet **«Candidature - Responsable Commercial»** :

contact@blueback.fr

Que vous soyez retenu ou non, vous serez contacter **au plus tôt le 14 aout**