



– Chargé(e) de développement commercial H/F –

**Secteur santé**

**Alternance**



## Qui sommes-nous

La startup Healing SAS fondée en 2019 a développé une application mobile, **DOCT'UP®**, une solution d'accompagnement et de coordination du parcours patient lors d'une chirurgie. Notre solution permet notamment d'accompagner les patients dans leur rééducation via des protocoles d'auto-rééducation et permet un suivi facilité et complet par les professionnels de santé. Notre solution adresse deux aires thérapeutiques :

- **Orthopédie** : avec des programmes de rééducation post chirurgie du membre inférieur et supérieur, déjà disponibles sur application mobile.
- **Oncologie** : avec un premier programme de rééducation post chirurgie et de réadaptation par l'activité physique pour les patients atteints d'un cancer du sein, en cours de développement.

Notre application est disponible depuis mi-2022 et compte déjà plus de 9000 patients accompagnés.

Nous sommes une équipe dynamique, constituée de médecins, chefs de projet, commerciaux expérimentés et développeurs tous dévoués pour améliorer la prise en charge des patients.



## Tes missions

Nous cherchons à recruter notre assistant(e) commercial(e) pour épauler notre équipe sur le développement de notre solution. En nous rejoignant, vos missions seront de :

### **Commercial :**

- Élaborer et mettre en place des **campagnes de communication et commerciales auprès de nos utilisateurs (chirurgiens orthopédiques, kinésithérapeutes, médecins du sport)** sur la base de notre réseau existant
- **Assurer la formation** des professionnels de santé à la solution Doct'UP et accompagner leur premier pas avec l'application,
- Assurer le **suivi des utilisateurs et notamment recueillir leurs retours d'expériences** afin de maintenir une **relation de proximité** et proposer des **pistes d'amélioration ou d'évolution** de notre solution
- Participer aux **salons professionnels**
- Création de **tableaux de bords commerciaux et marketing** pour optimiser notre gestion de portefeuille clients et analyser les performances des campagnes lancées

*En plus de ces missions principales, l'environnement start-up vous permettra de découvrir d'autres activités en intervenant sur les missions transverses variées.*



## Le profil recherché :

- Formation Bac+3 à Bac+5 dans le domaine de la **santé** avec une sensibilité **commercial** ou dans le domaine **commercial et marketing** avec une sensibilité dans le domaine de la **santé**
- Aisance à l'écrit et à l'oral
- Dynamique, enthousiaste, autonome et force de proposition



## Ce que nous t'offrons :

Nous vous offrons un cadre de travail **stimulant**, en équipe **pluridisciplinaire** dont l'objectif est de participer pleinement à la **réussite du projet** et à l'amélioration de la prise en charge des patients aussi bien sur le volet orthopédique que de l'oncologie.

Ainsi nous vous proposons :

- Une place dans une équipe passionnée, dévouée et bienveillante,
- La possibilité de faire évoluer le poste,
- Semaine de 4 jours

**Lieu** : Lyon et possibilité de télétravail

**Rémunération** : Selon formation et expérience

**Date** : Dès que possible

**Contact, CV et lettre de motivation** : [jcalnot@doctup.fr](mailto:jcalnot@doctup.fr)