



DOCTEUR HOUSE RECRUTE UN(E)
APPRENTI(E)
BUSINESS DEVELOPER

Docteur House a pour vocation de permettre aux professionnels de santé de se concentrer sur leur cœur de métier : le soin.

Nous nous spécialisons notamment dans l'exercice coordonné **en organisation pluriprofessionnelle de santé** (Maison de santé pluriprofessionnelle, centre de santé...), en les **accompagnant dans leur installation et la création de leur structure**, et en proposant des services de **coordination médicale** et **administrative**.

Contexte

Dans le cadre de sa croissance rapide, Docteur House, corp-up de Sodexo Santé, recrute un(e) **APPRENTI(E) BUSINESS DEVELOPER** avec **OPPORTUNITE CDI** à l'issue du diplôme.

Vous avez envie contribuer au développement d'une structure à taille humaine et soutenue par un grand groupe français ? Venez rejoindre une équipe dynamique et passionnée.

Mission

Piloté.e par Marie, Business Developer, et en lien direct avec l'équipe Docteur House, nos partenaires, nos prospects et nos clients (Professionnels de Santé, Equipes de soins, Collectivités, Promoteurs immobiliers...), **vous participez directement à la croissance de Docteur House**.

Vos principales missions seront les suivantes :

Prospection et développement du portefeuille clients :

- Veille commerciale (création des structures de soins et Appels d'Offres)
- Prospection téléphonique et suivi des contacts entrants
- Qualification des leads (entretiens téléphoniques)
- Préparation des devis et des propositions commerciales
- Participation aux rendez-vous prospects (seul ou en support du Responsable Développement selon niveau d'autonomie)
- Identification des congrès et salons professionnels, organisation de la participation de Docteur House et participation

Administration des ventes :

- Préparation des contrats
- Création des comptes clients et mise en place de la facturation client en lien avec le client et les services facturation de Sodexo
- Contribution à la fidélisation client en lien avec l'équipe opérationnelle (envoi et traitement des enquêtes de satisfaction, suivi de la planification et du plan d'action du bilan annuel)

Lobbying et stratégie commerciale :

- Tenue du listing des contacts institutionnels
- Participation aux revues de dossiers avec les institutions
- Suivi des KPIs commerciaux
- Création et industrialisation des outils d'aide à la vente
- Réflexion sur la stratégie commerciale de Docteur House

Les profils que nous recherchons :

Dans le cadre de votre **Master (I ou II) en Ecole de Commerce ou équivalent**, vous êtes actuellement à la recherche d'un d'un **apprentissage (1 an minimum à 2 ans)**.

Nous recherchons :

- **Un sens de l'organisation** : Vous appréciez travailler sur plusieurs sujets en même temps et vous gérez vos priorités.
- **Une autonomie et une proactivité** : Vous êtes persévérant, rigoureux, vous allez au bout de vos tâches en étant force de proposition.
- **Une aisance orale et rédactionnelle** : Vous avez la capacité à communiquer avec différents types d'interlocuteurs, vous savez formaliser des idées de manière simple et vous maîtrisez les outils Office 365.
- **Une agilité relationnelle et une force de conviction** : Doté(e) d'un vrai sens de l'écoute, vous êtes force de proposition pour accompagner les clients dans l'expression de leurs besoins. Vous aimez apporter des solutions adaptées et convaincre.
- **Une connaissance du monde de la santé** : Une connaissance du milieu sanitaire ou médico-social serait appréciée.

Au-delà de votre parcours, votre personnalité et votre envie feront la différence.

Modalités :

- Poste basé à Boulogne-Billancourt et/ou Guyancourt
- Déplacements réguliers pour des rendez-vous client (principalement en Ile-de-France)
- Télétravail possible (2j-3j/semaine maximum)
- Permis B si possible

Démarrage : Rentrée 2023

Pour postuler :

Envoyez votre CV et lettre de motivation à :

Marie TAVERNIER – Business Developer

marie.tavernier@docteur-house.fr