

FLUOPTICS® est le leader mondial de l'imagerie par fluorescence.

Entreprise innovante en pleine croissance, basée à Grenoble ; FLUOPTICS® conçoit, développe et commercialise une technologie d'imagerie de fluorescence pour guider les chirurgies.

Nous recherchons un **International Business Développeur**, chargé de développer les ventes des systèmes d'imagerie, en atteignant les objectifs fixés et en contribuant au développement constant du chiffre d'affaires à l'international.

Vos missions :

- Le développement du chiffre d'affaires des ventes directes & indirectes dans les pays qui vous seront attribués
- Vous tisser des relations avec des « innovateurs » et « early adopters » ;
- Vous identifiez les potentiels Key Opinion Leaders (KOL) qui auront la charge d'accueillir et de former clients et partenaires.
- Vous animez votre réseau de distributeurs, vous vous assurez du niveau d'expertise de leur force de vente et d'avant-vente.
- Vous vous assurez du respect des engagements par an et par quarter en termes de volume de ventes.

Vous participez activement :

- Au suivi de l'ensemble des potentiels d'affaires « Directes », à l'identification des prospects auprès des hôpitaux et des cliniques ;
- A l'identification de nouveaux partenaires (ventes indirectes) et l'animation d'un réseau de ventes indirectes existant ;
- A l'analyse et la qualification des besoins clients, soit par demandes entrantes, soit par un démarchage proactif ;
- Aux salons & congrès par une présence physique.

La maîtrise des solutions de financement est un plus pour gérer la conclusion des affaires dans un contexte internationale. Une connaissance approfondie des techniques de vente « cycle long » est indispensable.

La maîtrise des techniques de négociation est un prérequis.

Des connaissances en imagerie seront un plus, plus particulièrement en imagerie de fluorescence ; accompagnées de connaissances de la chirurgie et de l'environnement de bloc opératoire.

De formation commerciale ou Biomedicale, avec 5 ans d'expérience et des performances démontrées, autonome, rigoureux, communiquant, vous savez contourner les problèmes et trouver des solutions pour atteindre et dépasser vos objectifs.

Vous parlez couramment anglais, l'allemand serait un plus, et vous êtes rompus aux déplacements professionnels (50% du temps)

Ce poste, n'est pas nécessairement basé à Grenoble et est à pourvoir dès que possible en CDI temps plein.

CV et lettre de motivation à envoyer par mail à job@fluoptics.com