

Nouveau

Sales & Business Development (H/F)

RadioLogs

31400 TOULOUSE - 11 minutes

Description de l'offre

ALTERNANCE - Sales & Business Development - 2025 - RADIOLOGS

Contrat d'alternance - Rythme 1 semaine école / 3 semaines entreprise (négociable) – Télétravail (Toulouse/Paris possible ponctuellement)

Missions

Développement commercial :- Identification et qualification de prospects (mutuelles, réseaux de soins, hôpitaux, médecins...)- Prise de contact, relances, organisation de rendez-vous
- Participation à la stratégie de vente et à l'élaboration des argumentaires
- Animation du CRM et suivi des performances commerciales

Partenariats stratégiques :

- Aide à la négociation de conventions de remboursement avec les mutuelles / complémentaires santé
- Veille sur les opportunités de subventions ou d'appels à projets
- Soutien à la rédaction de supports commerciaux et dossiers partenaires

Communication BtoB :

- Contribution à la communication commerciale (LinkedIn, newsletters, présentations)
- Aide à l'organisation d'événements professionnels (salons, webinaires, rencontres partenaires)

Ce que nous offrons

- Une immersion commerciale dans une start-up en pleine expansion
- Des responsabilités concrètes sur la stratégie de croissance
- Un environnement agile, flexible, en lien direct avec le CEO
- L'opportunité d'un vrai impact dans le secteur de la santé numérique

Pour candidater :

Envoyez votre CV + quelques lignes de motivation à :
adrienguenego@radiologs.fr & meyer@radiologs.fr

Profil recherché

Profil recherché

- Formation Bac+4/5 type école de commerce ou de management (ex : MSc Management, Conseil & Stratégie – RNCP 40353)
- Appétence pour la vente, le relationnel client et la négociation
- Dynamisme, rigueur, proactivité, aisance orale et écrite
- Bonne maîtrise d'Excel, PowerPoint, CRM ou outils digitaux appréciée

[Lire plus](#)
[Lire moins](#)

L'entreprise

[Suivre l'entreprise](#) [Ne plus suivre](#) [Suivre l'entreprise](#)

À propos de RadioLogs :

- Plateforme en ligne de second avis en imagerie médicale, déjà en service avec premiers patients et radiologues.
- Notre mission : faciliter l'accès à une expertise radiologique de haut niveau pour tous les patients.
- En phase de croissance, nous cherchons à développer notre notoriété et signer des partenariats avec mutuelles, assurances santé et institutions.
- Croissance et projets en IA médicale.

[Lire plus](#)
[Lire moins](#)

En bref

Alternance
Adjoint au directeur commercial
31400 TOULOUSE
Immédiat
Plus de 12 mois
Autre
Autre

Proposé par



Adrien Guenego

Offres recommandées

Business Development Director (H/F)
ISCOD ALTERNANCE
Toulouse, Occitanie, France
Business Development Manager, Carrier Sales
Telecon
France
Business Development / Sales Leader
Snaphunt
France