

Lumeen recherche son Responsable Développement / Business Development manager H/F

Lumeen en quelques mots

- ★ Notre ambition : devenir leader européen des nouvelles thérapies immersives et contribuer au bien-être de millions de personnes.

Créé en 2019 par deux frères qui souhaitaient offrir des moments d'évasion à leur grand-mère en EHPAD, Lumeen est un dispositif médical innovant qui exploite le pouvoir immersif de la réalité virtuelle à des fins sociales et thérapeutiques dans les secteurs sanitaire et médico-social.

Lumeen c'est un dispositif de réalité virtuelle clé en main qui intègre le matériel informatique, le logiciel de pilotage et les contenus. Adapté aux contraintes du secteur médical, il permet aux professionnels de santé d'offrir, en toute autonomie, des séances immersives à leurs patients et résidents pour leur permettre de s'évader de l'environnement de soin. Riche de plus de 130 expériences, notre catalogue s'oriente autour du voyage, de la nature, de la culture, de la relaxation et de la stimulation de souvenirs.

Notre croissance s'appuie sur deux fondamentaux : un produit intuitif et bien pensé, et une importance très forte accordée à l'écoute des clients. En 4 ans, nous avons déployé notre dispositif dans plus de 500 structures médicales et médico-sociales et avons de belles références dont la Croix-Rouge française, 18 des 32 CHU français, la Ville de Paris, le département des Alpes-Maritimes, le Groupe La Poste, et bien d'autres.

Le tout, sans levée de fonds : nous sommes entièrement auto-financés, ce qui nous donne plus de liberté dans notre gestion d'entreprise. Nous comptons aujourd'hui une vingtaine de collaborateurs venant d'horizons et parcours variés. Notre culture d'entreprise prône l'ambition, l'humilité et la bienveillance et nous faisons tout pour la préserver en accompagnant au mieux nos nouvelles recrues ! Notre objectif : créer une entreprise humaine dans laquelle il fait bon travailler.

Descriptif du poste

Vous rejoignez une équipe commerciale répartie entre le siège social basé à Lyon et des Responsables Régionaux itinérants basés aux quatre coins de la France. En tant que Responsable Développement, vous êtes le bras droit opérationnel du Directeur commercial et co-fondateur de la société. Ensemble, vous définissez et orchestrez des plans d'actions commerciales. Vous développez les relations avec nos clients grands comptes, des gestionnaires de structures médico-sociales, des directions de filières de groupements hospitaliers publics et privés, et vous en élargissez le portefeuille.

Basé(e) en région lyonnaise, vous êtes mobile dans toute la France. Vous aimez le travail d'équipe en mode projet tout en étant très autonome pour piloter votre propre activité. Non seulement vous savez gérer des process de ventes en cycle long, mais vous faites aussi preuve de capacités à réorienter les priorités en fonction des opportunités. Vous êtes de nature conquérante, votre capacité à susciter l'intérêt et à faire preuve d'influence sont vos atouts pour réussir dans ce rôle.

L'objectif : construire et mettre en œuvre des plans d'action, se coordonner avec l'équipe terrain pour décrocher de nouvelles affaires et répondre efficacement aux demandes de nos clients. **Vous rendrez compte directement à un des fondateurs de la société et le poste offre une belle perspective d'évolution !**

Profil recherché

Nous recherchons un(e) candidat(e) issu(e) d'une formation type Master 2 / Ecole de Commerce avec 5 ans minimum en développement commercial B to B ou issu d'une formation Bac+2/3 avec un track record significatif. Vous avez déjà mis en place des contrats-cadres, de plus vous avez une connaissance des marchés hospitaliers ou du fonctionnement de la commande publique. Le fait d'avoir développé des stratégies de vente sur des produits non remboursés serait un plus. Ce poste étant évolutif vers un rôle de manager, vous avez déjà une première expérience managériale de gestion d'une petite équipe.

Conditions de l'offre

- Type de contrat : CDI
- Début du contrat : dès que possible
- Poste basé à Lyon Gerland, avec télétravail partiel possible
- Rémunération : fixe + variable, à négocier
- Tickets restaurant
- Événements d'équipe réguliers ! 🍺

Lumeen en images

