



Vous souhaitez contribuer à la transformation du diagnostic médical grâce à l'intelligence artificielle ?

Chez **GeodAlsics**, vous aurez un impact direct sur le parcours de soin des patients en intégrant une équipe d'experts passionnés et un environnement dynamique en forte croissance.

#### **Qui sommes-nous ?**

GeodAlsics développe des outils d'aide à la décision clinique basés sur des données de santé issues de différentes sources académiques et industrielles. Soutenue par la BPI et labellisée DeepTech, GeodAlsics bénéficie d'un fort soutien de l'écosystème médical et technologique.

#### **Description du poste :**

Rattaché(e) au Directeur Business, vous aurez un rôle clé dans la **définition de la stratégie de croissance**, le **développement des marchés**, la **structuration des offres** à destination de clients **français et internationaux** (industriels, acteurs du diagnostic, centres de soins, partenaires technologiques).

Vous aurez en charge le Business Development de certains pays Européens, la gestion des distributeurs associés et la formation des clients à l'implémentation et utilisation de nos dispositifs médicaux. Vous devrez également construire une stratégie marketing ainsi que des go-to-markets en amont des lancements de nouveaux produits. Ce poste est une vraie combinaison marketing et business avec des responsabilités importantes.

#### **Missions et Responsabilités :**

##### **Business Development & gestion des distributeurs**

- Identifier et développer des opportunités commerciales à l'international.
- Participer activement à la gestion et au développement de comptes clients internationaux (B2B), en lien étroit avec les distributeurs.
- Contribuer à la mise en place de partenariats stratégiques (KOL, industriels, distributeurs, acteurs institutionnels).
- Être en appui des équipes commerciales dans les réponses à appels d'offres, démonstrations et négociations stratégiques.
- Former les distributeurs / utilisateurs finaux.

##### **Marketing stratégique & go-to-market**

- Définir et piloter la stratégie marketing et business des solutions IA, en cohérence avec la vision produit et les enjeux réglementaires (MDR, IVDR).
- Construire des propositions de valeur différenciantes adaptées aux marchés cibles (diagnostic, industrie, recherche clinique).
- Structurer les stratégies de positionnement, pricing, segmentation clients et parcours d'adoption.
- Piloter les lancements produits et coordonner les actions marketing associées (supports de communication, messages, contenus).

##### **Analyse de marché & veille**

- Réaliser des analyses de marché approfondies (tendances, besoins clients, concurrence, environnement réglementaire).
- Assurer une veille concurrentielle, technologique et réglementaire afin d'anticiper les évolutions du marché et orienter la roadmap business.
- Apporter une vision stratégique long terme sur les opportunités de diversification et de nouveaux marchés.

## Missions transversales

- Collaborer étroitement avec les équipes R&D, réglementaires, cliniques et commerciales pour aligner stratégie produit, contraintes réglementaires et besoins clients.
- Contribuer à la structuration des processus marketing et business dans une logique de scale-up.

## Compétences techniques

- Forte capacité d'analyse stratégique et de structuration business
- Vision marché, orientation résultats et culture client
- Connaissance des environnements réglementés (MDR, IVDR) et des diagnostics biologiques ou d'imagerie fortement appréciée.

## Soft skills

- Aisance dans des environnements complexes, innovants et multidisciplinaires
- Capacité à interagir avec des interlocuteurs variés (scientifiques, cliniciens, décideurs, partenaires internationaux)
- Autonomie, proactivité et curiosité intellectuelle.

## Profil recherché

- Formation Bac +5 (école de commerce, ingénierie, sciences de la vie ou équivalent), avec une solide expérience terrain.
- **Minimum 5 ans d'expérience en Business Development**, avec un aspect marketing stratégique / analyse marchés, idéalement dans les domaines de l'IA, des dispositifs médicaux, du diagnostic, des technologies de santé ou pharmaceutiques.
- Expérience avérée de gestion de clients, projets ou partenariats à l'international.
- Passionné(e) par l'innovation et les technologies d'intelligence artificielle appliquées au diagnostic médical, en particulier dans les domaines de la biologie médicale et de l'imagerie.
- Une expérience en startup, scale-up ou en tant qu'indépendant(e) / entrepreneur(e) est un fort avantage, notamment pour la capacité à évoluer dans des contextes agiles à responsabilités étendues.
- Anglais courant indispensable (écrit et oral), environnement international quotidien.

## Conditions du poste

- CDI – temps plein
- Télétravail : possible 1 jour / semaine après la période d'essai
- Localisation : Biopolis, La Tronche (Grenoble) Tram B – Parking réservé au personnel
- Rémunération: selon profil et expérience
- Tickets restaurant (carte Swile), mutuelle complémentaire Santé, prise en charge à 50 % de l'abonnement transport

## Processus de recrutement

- Un ou deux entretiens avec le Directeur Business et le Directeur Général
- Entretien avec la responsable RH

## Pour postuler, adressez votre candidature à :

<https://fr.indeed.com/job/business-developer-strategic-marketing-manager-20a6ecdc3f10245b>