

**INGENIEUR D’AFFAIRES SPECIALISTE SANTE**  
**(Puteaux, Lyon, Nantes, Bordeaux, Lille ou La Ciotat)**

**SOCIETE :**

Depuis plus de 35 ans, REALEASE Capital, expert indépendant de la location évolutive, propose des solutions de financement sur mesure, souples et évolutives garantissant des équipements toujours performants et à la pointe de la technologie (Informatique, audiovisuel, équipements industriels, matériels de santé, mobiliers professionnels, solutions de mobilité pour les entreprises et l'éducation...).

REALEASE Capital c'est :

- Une PME agile de plus de 60 collaborateurs toujours à votre écoute !
- Un CA de plus de 152M€
- Plus de 350M€ de gestion d’actifs
- Plus de 6700 contrats
- Une présence nationale et en Belgique avec 9 agences pour plus de proximité et de réactivité : Paris, Lyon, Bordeaux, Nantes, La Ciotat, Lille, Strasbourg, Tours et Bruxelles

REALEASE Médical, marque santé du groupe REALEASE Capital, est un expert incontournable des établissements hospitaliers publics ou privés, tant dans le financement de leur matériel biomédical que dans le financement de leur système d’information.

**POSTE :**

**Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous serez en charge du développement de comptes clients et partenaires sur votre secteur.**

Dans ce cadre, vous aurez à réaliser les missions principales suivantes :

- Identifier et analyser le potentiel commercial de votre secteur
- Prospecter et développer un portefeuille de clients et partenaires issus du monde de la Santé, tant publics que privés
- Accompagner sur le terrain vos partenaires afin de développer le chiffre d'affaires
- Développer son portefeuille de clients directs
- Mettre en œuvre des démarches commerciales en lien avec la stratégie définie par la Direction : être présent sur le terrain, dans les salons professionnels, sur internet et les réseaux sociaux
- Faire un reporting régulier des activités du secteur auprès de sa hiérarchie

Le poste est à pourvoir sur l'une de nos agences : Puteaux, Lyon, Nantes, Bordeaux, Lille ou La Ciotat. Une connaissance du tissu économique de votre région est indispensable pour la réussite de vos missions.

**PROFIL :**

Professionnel(le) confirmé(e) de formation commerciale, vous disposez d'une expérience significative dans la vente de solutions complexes, **idéalement dans le secteur de la Santé ou du financement auprès de professionnels de Santé.**

Vous avez le sens de la négociation et présentez d'excellentes compétences relationnelles, vous permettant d'entretenir des relations durables avec vos partenaires. Réactivité, adaptabilité, écoute et sens du service client seront clés pour réussir.

**CE QUE NOUS VOUS OFFRONS :**

- Intégrer une société consciente de la valeur de vos compétences, qui investit dans votre intégration et votre formation
- Des conditions de travail agréables dans une entreprise à taille humaine et dans une ambiance conviviale et professionnelle
- Un package salarial motivant : fixe + variable + intéressement
- Une voiture de fonction et des avantages liés à la fonction
- Des titres restaurant et une mutuelle prise en charge à 100% par la Société
- La possibilité de télétravailler
- Des évènements de cohésion d'équipe : séminaire annuel, team building, afterworks, ...