

Date : 22/09/2025

ANNONCE

Commercial(e) Solutions Santé – Logiciels MenKorn (H/F)

CDI – France entière | Fixe + variable | Impact concret sur la santé humaine

📍 Localisation : Poste basé en France avec déplacements fréquents.

🗨️ Le poste en un coup d'œil

Vous avez une expérience commerciale en solutions technologiques pour le secteur de la santé ?

Vous souhaitez donner un sens fort à votre métier, en contribuant directement à l'amélioration des soins et de la gestion des crises sanitaires ?

CrisiSoft recherche son/sa **Commercial(e) Solutions Santé** pour promouvoir la suite logicielle **MenKorn**, dédiée à la performance et à la résilience des établissements de santé.

🎯 Vos missions

- Développer un portefeuille clients (hôpitaux, cliniques, médico-social) sur toute la France.
- Identifier les décideurs clés et assurer une prospection intelligente et ciblée.
- Conduire des démonstrations produits et gérer le cycle de vente jusqu'à la signature.
- Répondre aux appels d'offres en collaboration avec nos équipes techniques.
- Fidéliser les clients en suivant la qualité d'usage des solutions déployées.

🚀 Pourquoi nous rejoindre ? (ce qui nous différencie)

Vous vendrez des solutions qui ont du sens :

Chaque vente contribue à optimiser la gestion des soins, améliorer les réponses aux crises et sauver des vies.

Une entreprise à taille humaine et innovante :

Proche de ses collaborateurs, CrisiSoft propose des solutions technologiques sur-mesure reconnues dans le secteur.

Un poste évolutif :

Vous participerez à la stratégie commerciale et aurez de réelles perspectives d'évolution.

Package attractif :

- Rémunération mensuelle brute : 3000€ fixe + variable motivant
- Véhicule de service, ordinateur, téléphone, frais remboursés.
- Chèques vacances et plan de formation continue.
- Télétravail
- Type d'emploi : temps plein, CDI

- Lieu du poste : Télétravail (déplacements fréquents)

🔍 Le profil que nous recherchons

Indispensable :

- Bac+3 minimum en commerce, ingénierie commerciale ou biomédical.
- **Minimum 3 ans** d'expérience en vente de solutions technologiques ou logicielles.
- Français courant et anglais opérationnel.
- Forte autonomie, rigueur, excellent relationnel et goût pour le challenge.

Optionnel (atout supplémentaire) :

- Très bonne connaissance du secteur public & santé (hôpitaux, cliniques).
- Connaissance de la gestion de crise
- Expérience des appels d'offres publics.
- Maîtrise d'un CRM (Salesforce, Hubspot...).

Rédhibitoire :

- ✗ Aucune expérience commerciale dans la vente de solutions complexes
- ✗ Absence de mobilité pour déplacements fréquents.
- ✗ Anglais insuffisant ou lettre de motivation générique.

✉ Prêt(e) à faire la différence ?

Envoyez CV + lettre de motivation à : recrutement@crisisoft.com

FICHE DE POSTE

Fiche de poste : Commercial Solutions Santé – MenKorn

Entreprise : CrisiSoft

Poste : Commercial(e) secteur santé (H/F)

Localisation : France entière, déplacements fréquents

Type de contrat : CDI à temps plein

Rattachement hiérarchique : Direction Commerciale

Présentation de l'entreprise :

CrisiSoft est une entreprise innovante spécialisée dans le développement et la commercialisation de solutions logicielles dédiées aux établissements de santé. Notre gamme MenKorn offre une réponse efficace et personnalisée pour optimiser les processus médicaux, améliorer la gestion des crises et renforcer la qualité de prise en charge des patients.

Contexte et enjeux du poste :

Dans le cadre du développement commercial des solutions MenKorn auprès des établissements de santé, CrisiSoft recrute un(e) commercial(e) expérimenté(e) pour renforcer notre positionnement. Vous évoluerez au sein d'une équipe dynamique, tournée vers l'innovation et engagée dans la transformation numérique du secteur médical et sanitaire. Sous la responsabilité directe du Directeur Commercial, vous aurez pour mission principale de commercialiser nos solutions MenKorn auprès d'établissements de santé publics et privés en France et à l'international.

Missions principales :

- **Participation active à la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise.**
 - **Prospection et développement commercial :**
 - Identifier et contacter les établissements de santé (hôpitaux, cliniques, structures médico-sociales) pour présenter et promouvoir les solutions MenKorn.
 - Développer et gérer un portefeuille clients en construisant des relations durables avec les interlocuteurs clés.
 - **Gestion du cycle de vente :**
 - Conduire les rendez-vous commerciaux, réaliser des démonstrations de nos solutions, et négocier des contrats auprès des décideurs
 - Répondre aux appels d'offres et rédiger des propositions commerciales adaptées aux besoins et contraintes spécifiques de chaque établissement.
 - Analyser les besoins spécifiques des prospects et clients, en assurant le lien avec les équipes techniques internes.
 - **Suivi et fidélisation :**
 - Fidélisation des clients existants par un accompagnement qualitatif.
 - Assurer un suivi régulier auprès des clients pour garantir leur satisfaction et détecter les opportunités de ventes additionnelles.
 - **Participation à des événements professionnels et des projets spécifiques :**
 - Représenter l'entreprise sur des salons, conférences, ou séminaires dédiés au secteur de la santé.
 - Assister les équipes de déploiement sur les projets internationaux.
 - **Reporting :**
 - Fournir régulièrement à la Direction Commerciale des rapports d'activité clairs et précis sur l'état d'avancement des actions commerciales.
-

Compétences recherchées :

🎯 Compétences techniques et métiers :

1. Maîtrise des techniques de vente et de négociation de solutions logicielles.
 2. Bonne connaissance du secteur de la santé et du secteur public : processus hospitaliers, fonctionnement administratif et médical des établissements, enjeux technologiques.
 3. Capacité à comprendre et analyser les besoins clients afin de proposer des solutions pertinentes.
 4. Capacité à répondre aux appels d'offres et à rédiger des propositions commerciales détaillées.
 5. Rigueur, organisation et orientation résultats.
 6. Maîtrise des outils bureautiques classiques (Pack Office, CRM...).
 7. Capacité d'adaptation à des contextes culturels variés.
-

🎯 Compétences humaines et comportementales :

1. Sens relationnel développé, aisance dans les échanges interpersonnels.
 2. Excellente capacité d'écoute et d'empathie pour comprendre les besoins spécifiques des clients.
 3. Dynamisme et proactivité pour atteindre et dépasser les objectifs fixés.
 4. Résilience et persévérance face aux défis commerciaux.
 5. Autonomie, rigueur et organisation personnelle pour gérer un portefeuille clients et des déplacements fréquents.
 6. Capacité d'adaptation à des contextes culturels variés.
-

Profil :

- Formation : Bac +3 à Bac +5 en commerce, ingénierie commerciale ou secteur biomédical.
 - Expérience réussie de 3 à 5 ans minimum d'expérience réussie dans la vente de solutions technologiques ou logiciels auprès du secteur santé.
 - Excellente aptitude relationnelle et capacité à négocier avec des interlocuteurs de haut niveau.
 - Forte autonomie, esprit entrepreneurial et capacité à travailler en équipe.
 - Maîtrise courante du français et de l'anglais indispensable.
 - Disponibilité pour déplacements fréquents nationaux et internationaux.
-

Ce que nous offrons :

- L'opportunité d'intégrer une entreprise dynamique, innovante et à taille humaine.
 - Une rémunération attractive : fixe + variable motivant, véhicule de service, ordinateur portable, téléphone professionnel.
 - Des perspectives d'évolution concrètes au sein d'une structure en plein essor.
 - Formation continue sur nos produits et solutions.
-

Processus de recrutement :

- Présélection sur CV et lettre de motivation
 - Entretiens individuels (RH et Directeur Commercial)
 - Test d'évaluation (aptitudes commerciales et linguistiques)
-

Date de prise de poste : Dès que possible

Contact pour candidature : recrutement@crisisoft.com (CV + lettre de motivation)
