



Contrat d'alternance (pro, apprentissage), 12-24 mois Temps plein

Moins de 2 ans d'expérience Licence, Bac+3 Commercial

Mission

Fondée en 1969, Cegedim est une entreprise innovante de technologies et de services spécialisée dans la gestion des flux numériques de l'écosystème santé et BtoB, ainsi que dans la conception de logiciels métier destinés aux professionnels de santé et de l'assurance. Cegedim compte plus de 6 000 collaborateurs dans plus de 10 pays et a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 600 millions d'euros en 2023.

Acteur investi dans la e-santé et aligné avec "Ma Santé 2022", Cegedim Santé rassemble l'ensemble des solutions en santé interopérables du Groupe Cegedim, utilisées par 100 000 professionnels de santé qui nous font confiance et portées par des équipes pluri-professionnelles de 1300 collaborateurs engagés, présents dans toute la France.

Cegedim Santé regroupe les marques des 5 filiales historiques de la branche santé de Cegedim : CLM, Maiia, RMI, Resip (BCB) et Smart Rx.

Tes missions sont les suivantes :

Missions :

- Conquête/Prospection
- Appels et relances téléphoniques
- Etablir une proposition commerciale
- Mener un entretien de vente jusqu'à la signature du deal
- Reporting et maj du crm

Une capacité d'approche « institutionnelle » serait un plus.

Profil

- Tu vas débiter un master avec une spécialisation en commerce et tu recherches une alternance d'un an minimum
- Tu as une excellente communication orale ainsi qu'écrite et te montres particulièrement à l'aise au téléphone
- Tu maîtrises des techniques de vente
- Tu as de bonnes capacités d'organisation
- Le domaine de l'IT

Le début du contrat serait à partir de septembre 2024 mais nous restons ouverts à un début plus tôt si nécessaire.

Ce qu'on t'offre :

- Rejoindre une véritable aventure innovante et visionnaire dans la e-santé
- Faire partie d'une équipe soudée et volontaire (#dreamteam)
- Participer à la santé de demain en faisant de la e-santé notre futur quotidien
- Un programme d'onboarding qui te formera sur notre stratégie, notre outil & nos techniques de vente
- Participer aux événements organisés par notre Chief Happiness Officer
- Pauses gourmandes et équilibrées (fruits frais / secs / nuts, bar à smoothie) selon les envies de nos équipes en libre-service.

Compétences

Commerce

Persévérance

Chasse

Motivation

Elevage

E-Sante

Logiciels

Résistance À L'échec

Localisation



Adresse

121 Rue d'Aguesseau, 92100 Boulogne-Billancourt, France

[Vous souhaitez calculer le temps d'accès ? Cliquez-ici](#)

Partager cette annonce



Postuler

© 2024 - Tous droits réservés

Powered by **cegid** Digitalrecruiters