

Titre du poste : Chargé.e d'Affaires Imagerie Médicale (H/F)

Vous êtes diplômé.e d'une école d'ingénieur.e, ou d'une école de commerce, et avez un goût prononcé pour la technologie.

Vous êtes persévérant.e, organisé.e, bienveillant.e, et avez le sens du travail en équipe.

Nous vous proposons d'employer vos talents pour le développement commercial d'un imageur médical à la pointe de la neuro-imagerie, ouvrant des voies nouvelles pour les soins des maladies du cerveau (épilepsie, commotion cérébrale, Alzheimer...).

Vous rejoindrez le pôle Vente et participerez notamment à la communication, aux études marketing, aux discussions avec les prospects, aux réponses aux appels d'offres.

MISSION

Vous travaillerez dans le pôle Ventes, vos missions seront de :

- Établir un suivi de la concurrence sur le plan des développements techniques de leurs produits, de leur stratégie commerciale, des tarifs et du service proposé aux clients, comprendre les besoins des clients.
- Répondre aux appels d'offres : examiner les critères et les besoins exprimés, échanger avec l'équipe technique, la responsable administrative, et les services achats, émetteurs des appels d'offres pour préparer une proposition adaptée et claire, mettant en valeur nos produits.
- Participer aux ventes de magnétoencéphalographes (MEG) : faire le lien entre les clients et l'entreprise pour bien préparer le déploiement des machines, expliquer les spécifications de l'imageur, ses différentes options, identifier avec l'équipe d'installation et l'équipe technique des solutions pour satisfaire au mieux les clients.
- Contribuer à des workshops avec les prospects qui permettent de démontrer tout le potentiel des produits.
- Participer à des conférences, des salons : représenter notre entreprise, animer un stand, rencontrer des prospects, des partenaires potentiels, et découvrir les nouveautés dans notre secteur d'activité.
- Mettre à jour/Constituer des supports marketing : flyer, maquette, fiche produit....
- Communiquer sur les réseaux sociaux : créer et partager des contenus pertinents, promouvoir nos produits et renforcer notre image de marque.
- Animer et mettre à jour le site web.
- Effectuer des enquêtes marketing : structurer une démarche marketing et la déployer, notamment à travers des entretiens permettant d'identifier des nouveaux marchés et des manières de les pénétrer, des tendances et préférences, pour alimenter la stratégie.
- Gérer des projets internes : coordonner une ou deux activités internes de l'entreprise avec des ressources et un objectif précis.
- Effectuer des déplacements internationaux, pouvant durer 2 semaines.



PROFIL

- école de commerce ou école d'ingénieur
- très à l'aise en anglais
- envie d'impact, de sens dans son travail

Au sujet de MAG4Health

MAG4Health est une start-up issue du CEA, située à Grenoble et employant 20 personnes. Elle développe une nouvelle génération de magnétoencéphalographes (MEG), des imageurs du fonctionnement du cerveau qui suivent son activité en temps réel avec une précision chirurgicale. Ces imageurs sont utilisés en routine clinique pour l'ablation de tumeurs cérébrales, la résection de foyers épileptiques et le diagnostic de commotions cérébrales.

Grâce à l'intégration d'une technologie quantique brevetée qui fonctionne à température ambiante, MAG4Health s'affranchit de la cryogénie nécessaire aux MEGs d'ancienne génération qui a été un verrou majeur dans la diffusion de cette modalité d'imagerie. La démocratisation de ces imageurs non invasifs va permettre de faire émerger de nouveaux usages cliniques parmi les quels nous pouvons citer le pronostic de trauma crânien, le diagnostic précoce d'Alzheimer et la psychiatrie de précision.

CONTRAT

Nous vous proposons une embauche en CDI, rémunération selon votre profil et expérience. Date de prise de fonction à convenir à partir de Septembre 2025.

CANDIDATURE

Si cette annonce vous parle et que vous souhaitez un nouveau challenge, merci d'envoyer votre candidature avec CV et la lettre de motivation à gladys@mag4health.com.