

Raison d'être

L'inside sales manager est chargé d'élaborer, définir et déployer une stratégie de recrutement (sourcing, argumentaire de recrutement) et développer la marque employeur afin de dynamiser et optimiser le recrutement des futurs médecins en téléconsultation principalement et en présentiel dans les centres de santé partenaires de MEDADOM.

Il veille au bon fonctionnement et développement de son service, notamment par la mise en place d'un management de proximité, la définition de process et la définition de KPI'S pertinents permettant de rendre compte de l'activité du service.

Missions et activités**1. Assurer une gestion managériale**

- Assurer l'intégration et la formation des nouveaux collaborateurs, notamment avec la mise en place d'un programme d'intégration métier
- Faire les entretiens annuels et la fixation des objectifs de son équipe ainsi que les entretiens professionnels
- Définir et mettre en place des process internes
- Faire un reporting hebdomadaire avec des KPI'S pertinents à présenter au Head of inside sales et customer success medical

2. Améliorer la communication et la marque employeur

- Définir et mettre en place une stratégie de sourcing
- Proposer la mise en place de nouveaux process de recrutement permettant d'améliorer la prise de contact avec les médecins
- Mettre en place des campagnes de recrutement et travailler sur des supports de communication avec le service marketing
- Développer la présence sur les différents réseaux professionnels (publications, posts et autres)
- Identifier les événements avec présence des professionnels de santé
- Représenter l'entreprise à des salons, événements médicaux et auprès des facultés de médecine

4. Piloter le recrutement des futurs médecins

- Rechercher, démarcher et prendre contact avec les médecins
- Faire des entretiens de recrutement
- Valider les candidats retenus et informer les RH pour déclenchement du contrat de travail

COMPÉTENCES REQUISES

Savoir-faire

- Avoir une bonne connaissance de l'entreprise et connaître les dispositifs médicaux déployés par MEDADOM
- Développer une force de persuasion et savoir convaincre
- Maîtriser l'intégralité du process de recrutement
- Avoir une aisance orale et rédactionnelle
- Capacité à développer un argumentaire
- Maîtriser l'utilisation des outils de communication et réseaux professionnels (Slack, LinkedIn et réseaux sociaux en général...)
- Capacité à manager une équipe

Savoir-être

- Avoir le sens de la discrétion (secret professionnel)
- Faire preuve d'organisation, rigueur et réactivité
- Savoir prioriser les actions
- Être sociable et aimer le contact humain
- Avoir une très bonne capacité d'écoute
- Aimer négocier et relever des challenges
- Avoir du leadership

Positionnement dans l'organisation

L'inside sales manager est rattaché au Head of inside sales et customer success medical

Formations et diplômes

Détenir un diplôme de niveau bac +2 minimum

Expérience souhaitée

Avoir une expérience de 3 à 5 ans au minimum en recrutement médical

Conditions et lieu de travail

Poste basé au siège social
Pas de déplacement