

Offre d'emploi – Responsable Commercial Régional

Contrat : CDI

A propos de RDS

RDS est une entreprise innovante spécialisée dans le monitoring patient à distance, développant, fabriquant et commercialisant MultiSense®, une solution de télésurveillance médicale de nouvelle génération. Basée à Strasbourg au sein de l'IHU, elle s'appuie sur une équipe internationale et collabore avec des projets de recherche d'envergure comme DARE et 5G-OR.

RDS vient d'achever avec succès une levée de fonds majeure, marquant une étape décisive dans son développement. Ce recrutement est directement aligné sur notre objectif de renforcement pérenne et structuré des équipes.

MultiSense® est marqué CE, référencé UniHA et Resah, soutenu par des études cliniques en France et en Europe, et entre en phase de déploiement commercial à grande échelle. Nous sommes actuellement présents dans une quinzaine d'établissements.

www.rdsdiag.com

Votre mission : Responsable Commercial Régional

Dans le cadre du déploiement de **MultiSense® en France**, nous recrutons **2 Responsables Commerciaux Régionaux en CDI**.

Votre rôle sera stratégique : Participer activement au développement commercial de nos solutions auprès des établissements de santé de votre région. Ce développement passera par la recherche de nouveaux clients, la présentation de nos solutions, la mise en place éventuelle de tests permettant de déboucher sur une contractualisation avec l'ES.

Vos principales missions :

Développement commercial :

- Contribuer à la prospection de nouveaux établissements partenaires (publics et privés)
- Identifier et engager les interlocuteurs clés (chirurgiens, anesthésistes, médecins, biomédicaux, DSSI, DPO, DRCI, Direction générale...)
- Piloter un plan de prospection ciblée.
- Être familier des cycles de vente longs et complexes
- Organiser et animer des rendez-vous de présentation (en présentiel ou visio)
- Participer à la rédaction et la formalisation des offres commerciales
- Suivre les opportunités du début jusqu'au closing
- Assurer le suivi de votre activité dans le CRM (Hubspot) et produire un reporting régulier
- Être présent(e) sur les salons professionnels et congrès médicaux
- Recueillir et structurer les retours terrain pour nourrir l'amélioration continue
- Travailler en collaboration étroite avec le Customer Success Manager
- Contribuer à la veille concurrentielle et technologique

Localisation et conditions

- Résidence sur secteur (la formation initiale se fera à Strasbourg).
- Les secteurs pourront être adaptés en fonction du lieu de résidence du candidat:
 - Premier secteur : PACA, ARA, Occitanie Nouvelle Aquitaine
 - Deuxième secteur : Bretagne, Pays de La Loire, Normandie, Centre Val de Loire
- Sous la responsabilité du directeur commercial.
- Déplacements réguliers à prévoir en France et notamment à Strasbourg.
- Télétravail partiel possible.
- Démarrage : Dès que possible
- Contrat : CDI.
- Possibilité d'accès à un plan de BSPCE.
- Évolution possible vers des responsabilités élargies.
- Rémunération fixe + variable selon expérience

Profil recherché

- Formation commerciale, formation médicale, paramédicale ou biomédicale.
- **Expérience confirmée en développement commercial 3 à 10 ans en milieu hospitalier.**
- Maîtrise des cycles longs et complexes.
- Intérêt pour les nouvelles technologies et l'innovation.

Compétences linguistiques :

- Français courant et anglais à un niveau opérationnel (écrit et oral)

Qualités personnelles :

- ✓ À l'aise dans des environnements transverses et au contact du personnel soignant et des patients
- ✓ Esprit d'initiative, rigueur, curiosité scientifique
- ✓ Sens du service, autonomie, très bon relationnel
- ✓ Adhésion aux valeurs de RDS : **Responsabilité, Innovation, Excellence, Collaboration, Impact**

Pourquoi nous rejoindre ?



Expérience unique : participez à la croissance d'une startup innovante en e-santé



Impact : contribuez à un projet qui améliore la prise en charge des patient·es



Évolution : développez des compétences polyvalentes en prospection commerciale et en déploiements de projets de santé



Autonomie et responsabilités : travaillez en lien direct avec l'équipe dirigeante et proposez vos propres idées



 **Intéressé-e ?** Envoyez votre CV et une lettre de motivation sous la référence CSM-2025 à hr@rdsdiag.com.