

Offre d'emploi – Customer Success Manager

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 : Customer Success Manager

Dans le cadre du déploiement de **MultiSense® en France**, nous recrutons un·e Customer Success Manager en **CDI**.

Votre rôle sera stratégique : accompagner nos clients de l'expérimentation à la mise en œuvre en routine clinique, garantir la qualité des projets déployés, et contribuer activement à la satisfaction des équipes médicales et des patients. Vous serez également impliqué(e) dans l'**accompagnement technique des patients en télésuivi**, dans le cadre de notre **offre de service PRM (Patient Relationship Management)**, ainsi que dans le **développement commercial** de nos solutions.

Vos principales missions :

- **Projets cliniques et accompagnement client**
 - Identifier et engager les professionnels de santé (chirurgiens, anesthésistes, cadres de santé, équipes médicales...)
 - Coordonner les projets avec les établissements de santé : planification, suivi, reporting
 - Former et accompagner les équipes médicales à l'usage de MultiSense®
 - Être l'interlocuteur de référence des utilisateurs pour assurer un haut niveau de satisfaction
 - Recueillir et structurer les retours terrain pour nourrir l'amélioration continue
- **Support technique & service PRM**
 - Participer à la mise en œuvre du télésuivi patient à domicile avec nos partenaires de soins - y compris astreintes (toutes les 4-5 semaines)
 - Contribuer au suivi des patients à distance en lien avec les professionnels de santé
 - Prendre part au design de l'offre PRM et à l'amélioration du produit **MultiSense®**
- **Développement commercial**
 - Contribuer à la prospection de nouveaux établissements partenaires (publics et privés)
 - Organiser et animer des rendez-vous de présentation (en présentiel ou visio)

- Participer à la rédaction et la formalisation des offres commerciales
- Être présent(e) sur les salons professionnels et congrès médicaux

La liste des missions n'est pas exhaustive et peut être amenée à évoluer en fonction des besoins et priorités de l'entreprise.

Localisation et conditions

- Basé en France (la formation initiale se fera à Strasbourg).
- Sous la responsabilité du directeur commercial.
- Déplacements réguliers à prévoir en France et notamment à Strasbourg.
- Localisation souhaitée: Axe Paris-Strasbourg.
- Télétravail partiel possible.
- Démarrage : Dès que possible.
- Contrat : CDI.
- Possibilité d'accès à un plan de BSPCE.
- Évolution possible vers des responsabilités élargies : développement commercial, marketing, ou fonctions techniques.

Profil recherché

Formation : Diplôme en médecine, pharmacie, soins infirmiers, sciences biomédicales, ou ingénierie biomédicale. **Première expérience du monde hospitalier demandée.**

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.