

# Offre d'emploi – Responsable Marketing Opérationnel

## A propos de RDS

RDS révolutionne la télésurveillance médicale avec **MultiSense®**, une solution brevetée et certifiée CE qui transforme le retour à domicile postopératoire en parcours sécurisé et connecté.

Portée par une équipe internationale d'experts basée à Strasbourg (IHU) et engagée dans des projets innovants comme **DARE** et **5G-OR**, notre startup accélère son expansion grâce à une levée de fonds stratégique.

Validée par de multiples études cliniques en France et en Europe, référencée **UniHA** et **Resah**, notre technologie de monitoring continu des signes vitaux entre, aujourd'hui, en phase de déploiement commercial ambitieux.

Rejoignez une aventure entrepreneuriale où passion médicale et excellence technologique se conjuguent pour réinventer la santé de demain. Découvrez RDS sur [www.rdsdiag.com](http://www.rdsdiag.com)

Dans le cadre du déploiement de **MultiSense®** en France, nous recrutons un.e

## Responsable Marketing Opérationnel en CDI.

**Votre rôle :** Participer activement au développement commercial de nos solutions auprès des établissements de santé de votre région. Vous serez le garant de notre stratégie marketing avec pour mission de renforcer notre positionnement et de développer notre écosystème. Vous participerez activement au développement commercial de nos solutions auprès des établissements de santé par vos actions notamment auprès des KOL et sociétés savantes.

### **Vos principales missions :**

Analyse Stratégique et Veille Concurrentielle : Analyser le marché et la concurrence afin d'élaborer des stratégies de différenciation claires et de contribuer à la veille technologique.

Superviser la création de tous les outils d'aide à la vente (contenus, présentations),  
Développer des programmes de formation pour les professionnels de santé (HCP) et les équipes internes.

Planification Marketing et Optimisation des Ventes : Élaborer et mettre en œuvre le plan marketing annuel et développer des outils et des stratégies spécifiques pour raccourcir les cycles de vente, notamment les cycles longs et complexes.

Génération de Leads et Gestion CRM : Concevoir et exécuter des campagnes de prospection (génération de leads) auprès des interlocuteurs clés du milieu hospitalier et assurer le suivi via le CRM (Hubspot),

Présence Terrain et Amélioration Produit : Assurer la présence de l'entreprise lors de salons professionnels et congrès médicaux, et recueillir les retours terrain pour alimenter le processus d'amélioration continue et les futures fonctionnalités produit.

### **Localisation et conditions**

Poste basé à Strasbourg, déplacements réguliers à prévoir en France,  
Télétravail partiel possible.

Démarrage : Dès que possible  
Contrat : CDI.  
Rémunération fixe + variable selon expérience  
Possibilité d'accès à un plan de BSPCE.

## Profil recherché

### Formation :

Formation supérieure en marketing (école de commerce niveau master Bac+5) ou en sciences  
Expérience significative et confirmée dans un poste similaire (3 à 5 ans) idéalement dans le domaine de la santé (dispositif médical).

### Savoir Faire :

Excellent qualité rédactionnelle et relationnelle,  
Capacité à former les messages marketing sur des produits innovants, en mettant à profit les expériences utilisateurs, les études cliniques, etc.  
Maîtrise des outils digitaux,

### Compétences linguistiques :

Français : courant  
Anglais : niveau opérationnel (C1)  
Une autre langue serait un plus.

### Qualités personnelles :

- ✓ À l'aise dans des environnements transverses et au contact du personnel soignant et des patients,
- ✓ La connaissance de l'écosystème hospitalier et des circuits de décision d'achats innovants serait un plus
- ✓ Esprit d'initiative, rigueur, curiosité scientifique,
- ✓ Sens du service, autonomie, très bon relationnel,
- ✓ Une expérience en start up serait un plus,
- ✓ 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 RM-2601 à [hr@rdsdiag.com](mailto:hr@rdsdiag.com).