

BUSINESS DEVELOPPER - CHARGÉ DE PARTENARIATS

OZ'IRIS SANTÉ <http://oziris-sante.com/>

O CONTEXTE :

OZ'IRIS Santé accompagne la création de parcours de santé améliorant la satisfaction des patients, personnes fragiles, familles et soignants. Nous sommes une startup née il y a 3 ans qui est en pleine croissance dont voici les deux activités principales :

- **Notre activité d'innovation consiste à mener des prestations de conseil et design de services pour modéliser des parcours de santé améliorant l'expérience patient.** Nos clients sont des assureurs, des mutuelles, des laboratoires pharmaceutiques, des villes et des établissements de santé. Notre spécificité : notre méthode d'innovation qui s'appelle le design de services et design thinking.

- **Notre activité de sensibilisation qui consiste, entre autres, à mener des événements grands publics appelés « les POZ'SANTÉ ».** Ces événements ont pour but de favoriser le débat sur des enjeux majeurs de santé portés par les hautes instances (HAS, ARS, Ministère de la santé), en croisant systématiquement les regards entre : soignants, patients et innovateurs en santé, invités à témoigner de leurs expériences. Ce programme à vocation à se déployer en 2019 à l'échelle nationale, c'est pourquoi nous cherchons à mobiliser des partenaires institutionnels et financiers pour mener à bien ce volet clé de notre activité.

O VOTRE MISSION :

Vous serez amené à travailler régulièrement avec la présidente, Iris Roussel jusqu'à présent en charge du commercial et la responsable du programme de sensibilisation, Savine Chastenot. Votre activité aura une forte dimension terrain, vous rencontrerez au quotidien les partenaires existants, des prospects potentiels et serez amené à vous rendre à des événements de networking.

En tant que Business Developer, vos principales missions consisteront pour notre activité d'innovation à :

- **identifier les cibles et les décideurs dans les structures ciblées** : assurances, mutuelles, laboratoires pharmaceutiques en priorité
- **assurer des premiers rendez-vous de découverte pour prospecter, évaluer les besoins et détecter les opportunités pour déclencher de seconds rendez-vous** avec la présidente

En tant que chargé de partenariat vos principales missions consisteront à :

- **créer des partenariats financiers** : sourcing de potentiels financeurs pour le programme national des « POZ'SANTÉ », rencontre, argumentation pour l'engagement des partenaires.
- présenter le projet et l'objet du partenariat à nos clients/partenaires et déclencher des seconds rendez-vous avec la responsable du programme de sensibilisation.
- **recherche de potentiels financements public pour des entreprises sociales** : sourcing d'appel à projets, rédaction d'appel à projet en co-création avec l'équipe. Sourcing de subventions publics pour les entreprises sociales, montage de dossiers de subventions.
- négociation des conditions de partenariats.

Pour l'un ou l'autre de vos casquettes, **vous serez amené à :**

- assurer le suivi post RDV, les relances (à long terme négocier les contrats)
- **vous rendre régulièrement à des événements** de networking afin de faire du réseau
- **participer aux réflexions stratégiques et analyses marchés/partenaires**
- **mettre en place des KPI** et éléments de reporting permettant une analyse de la stratégie
- mettre en œuvre les plans d'action validés par la direction.
- **vous aurez une période de formation** afin de vous approprier nos services, la spécificité de notre proposition de valeur afin de comprendre notre méthode d'innovation.

O POURQUOI VENIR CHEZ OZ'IRIS ?!

Vous rêvez de prendre part à un projet ambitieux au sein d'une startup en pleine croissance ! Vous aimez le challenge tout en souhaitant avoir un impact social ? Vous êtes animé par un esprit entrepreneurial ?

Vous aimez travailler dans un environnement stimulant entouré par une équipe pluridisciplinaire (designers, ingénieurs, soignants, communicants) ? Alors n'attendez plus pour postuler !

O FORMATION : formation Bac +5 école de commerce, marketing et/ou doté d'une expérience significative dans la vente ou la création de partenariats financiers

O COMPÉTENCES :

- Excellent sens du relationnel, communication orale et écrite irréprochable
- Vous connaissez le monde de la santé ou souhaiteriez vous spécialiser dans ce domaine
- Capacité d'argumentation, d'écoute, de ré-ajustement des offres au besoin pour être force de proposition sur un marché nouveau
- Bonne expérience de la vente complexe sur cycle long

- Rigueur, organisation et forte autonomie
- Force de proposition, toujours dans l'action
- Phoning si besoin
- Réflexions stratégiques d'analyse de marché
- Capacité à définir et suivre des KPI pour évaluer votre stratégie commerciale

Les plus :

Vous connaissez ou êtes sensibilisé(e) à ce qu'est le design de services, design thinking

Vous avez déjà travaillé avec des acteurs de la santé, entreprises ou établissements de santé

Votre culture des startups !

- o **DURÉE DU CDD** : 1 an renouvelable ou CDI – début de mission dès que possible
- o **EMPLACEMENT** : 2 rue Professeur Zimmermann, 69007 Lyon
(Vous serez basé à Lyon avec l'équipe OZ'IRIS dans nos locaux à l'HEVEA)

Contact : iris@oziris-sante.com