



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-manager-logiciels-dimagerie-medicale-f-h-4>

Sales Manager – Logiciels d'imagerie médicale F/H

Description

Votre mission – Ce pour quoi l'on peut compter sur vous

- **Développement commercial :** Identification de nouvelles opportunités de marché et acquisition de nouveaux clients dans les domaines de la radiologie, des hôpitaux, des cliniques et des établissements médicaux.
- **Gestion de la relation client :** Création et entretien de relations clients durables afin de favoriser la croissance de l'entreprise.
- **Vente et présentation :** Présentation et démonstration de solutions logicielles innovantes adaptées aux besoins spécifiques des clients.
- **Analyse de marché :** Suivi des tendances du secteur, des activités concurrentielles et des évolutions technologiques afin d'identifier de nouvelles opportunités commerciales.
- **Collaboration interne :** Coordination étroite avec les équipes techniques et marketing pour concevoir des solutions orientées client.
- **Négociation et conclusion des contrats :** Gestion complète du cycle de vente, de la prise de contact initiale à la signature des contrats.
- **Participation à des salons professionnels et congrès (à l'international).**

Organisme employeur

EUREO HOLDING

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

France

Date de publication

2 octobre 2025 à 13:06

Valide jusqu'au

01.11.2025

Qualifications

Votre profil – Ce que vous apportez à l'équipe

- Diplôme en **informatique, ingénierie biomédicale, développement logiciel** ou dans un domaine connexe.
- Expérience significative en **vente B2B**, idéalement dans les secteurs de la **santé, des technologies médicales et des logiciels informatiques**.
- Expérience confirmée dans la **vente de solutions SaaS ou de logiciels d'entreprise**, idéalement avec des connaissances en **technologies RIS/PACS**.
- **Allemand courant et anglais fluide**, le français est un atout.
- Excellentes compétences en **acquisition client et négociation**, avec une approche orientée résultats.
- **Esprit d'initiative**, autonomie et capacité à proposer des solutions dans un environnement en pleine croissance.
- Aptitude à évoluer dans un cadre **dynamique et peu structuré**, avec un fort esprit d'innovation.

Notre offre – Pourquoi c'est le bon choix pour votre carrière

- Un poste avec une **grande autonomie** au sein d'une entreprise innovante et en pleine expansion.
- Une **dynamique internationale**, avec une équipe engagée et motivée.
- **Conditions de travail flexibles**, avec la possibilité d'être dans une autre

ville en Allemagne, la filiale se situant dans le triangle Wuppertal/Essen/Dortmund

- **Package de rémunération attractif** : salaire fixe + primes sur performance, ainsi qu'une voiture de fonction avec usage privé.
- Des **perspectives d'évolution professionnelle** et des opportunités à long terme dans un secteur d'avenir.