

Key Account Manager

Offre d'emploi Healthtech & IA

À propos d'Orikio

Fondée en 2018 à Brest, Orikio est une HealthTech en pleine ascension dont la mission est de redéfinir la sécurité et le bien-être des personnes fragiles. Grâce à notre technologie de pointe basée sur l'IA sonore, nous permettons aux établissements médico-sociaux (EHPAD, structures pour personnes en situation de handicap) et aux acteurs du domicile de détecter instantanément les situations critiques (détresse, chutes, appels à l'aide).

C'est une innovation technologique au service de l'humain, permettant de redonner de la sérénité aux soignants et de la dignité aux résidents.

Dans le cadre de sa croissance, Orikio recherche actuellement un Key Account Manager.

Votre rôle

En tant que Key Account Manager, vous êtes le partenaire stratégique de nos clients grands comptes. Vous pilotez des cycles de vente complexes et assurez le rayonnement de notre solution auprès des décideurs nationaux.

Développement et ingénierie d'affaires :

- Identifier et engager des interlocuteurs de haut niveau (Direction générale, Direction de l'innovation, Direction opérationnelle, Direction médicale, DSI) au sein des groupes associatifs, groupes privés commerciaux et établissements publics ;
- Analyser les besoins de vos prospects pour co-construire des réponses sur-mesure ;
- Structurer et piloter des accords-cadres à fort impact, garantissant une collaboration pérenne et mutuellement bénéfique.

Pilotage de la performance et excellence opérationnelle :

- Orchestrer le déploiement de notre solution chez le client, en lien avec le service client et nos équipes techniques, pour garantir une adoption parfaite ;
- Suivre les indicateurs de performance, établir les reportings d'activité et assurer le contrôle de la facturation ;
- Faire de chaque contrat un partenariat de confiance sur le long terme, grâce à un suivi régulier, une compréhension fine des évolutions du marché et l'établissement d'une relation de confiance avec les clients.

Contribution au rayonnement de l'entreprise :

- Anticiper les évolutions du secteur et contribuer activement à la définition de la politique commerciale de l'entreprise ;
- Porter la vision d'Orikio lors d'événements stratégiques pour évangéliser le marché sur les bénéfices de notre IA de monitoring acoustique.

Votre profil

- Vous disposez d'une expérience réussie dans le secteur de la santé ou des politiques publiques de l'autonomie où vous avez constitué un solide réseau professionnel ;
- Vous bénéficiez éventuellement d'une expérience dans la vente de solutions complexes (B2B ou SaaS), dans le secteur de la santé ou des technologies de santé ;
- Vous êtes doté.e d'une excellente aisance relationnelle, vous savez naviguer dans des écosystèmes multi-interlocuteurs, dialoguer avec et convaincre des décideurs C-Level ;
- Vous êtes rigoureux.se dans l'exécution de vos missions au quotidien tout en gardant une vision stratégique globale ;
- Vous êtes stimulé.e par les environnements en forte croissance,

Mobilité

Poste basé à Paris. Des déplacements nationaux sont à prévoir.

Rémunération selon expérience

Télétravail

Tickets restaurants

Mutuelle Alan

RTT

Ce poste vous intéresse ? Transmettez votre candidature à l'adresse mail suivante :

laurie-anne.serpe@orikio.com