

1/ Country Manager Allemagne

Telemis est une société à forte croissance active dans le domaine de l'équipement médical et spécialisée dans les solutions PACS / MACS (Picture / Multimedia Archiving & Communication System, systèmes de communication et d'archivage d'images / contenus multimédia), de pathologie numérique et d'intelligence métier en soins de santé. Telemis recherche un Country Manager pour sa filiale allemande

Votre rôle en tant que Country Manager

En qualité de Country Manager, vous serez en charge à la fois de l'administration générale et de l'administration des ventes.

Concernant l'administration générale, vous serez chargé d'assurer la direction de l'entreprise et de pérenniser sa rentabilité tout en préservant son dévouement envers nos clients.

Vos tâches comprendront notamment :

- Suivi des aspects financiers et comptables (gestion des flux de trésorerie, examen et suivi des rapports mensuels et trimestriels présentés à la direction, procuration)
- Participation et présentation de l'activité de Telemis Allemagne à l'occasion de nos funnels trimestriels (réunions internationales)
- Évaluation des employés (évaluations annuelles)
- Évaluation des besoins en matière de formations et suivi des formations
- Suivi des questions relatives aux ressources humaines avec l'aide du partenaire commercial RH du groupe

Concernant l'administration des ventes, vous serez responsable de la croissance de la filiale allemande. Vous constituerez et dirigerez l'équipe de vente tout en mettant en place la stratégie à suivre pour atteindre vos objectifs.

Vos tâches comprendront également :

- Rendre visite aux clients sur place, développer l'activité et l'équipe de vente
- Définition des cibles/objectifs commerciaux avec l'équipe de vente et le conseil Telemis
- Définition de plans d'action avec l'équipe de vente en vue d'atteindre les objectifs fixés
- Suivi des activités commerciales sur site avec l'équipe de vente, et réunions prospects/clients
- Suivi des rapports de vente
- Suivi des appels d'offres de sites médicaux publics et privés
- Participation active aux démonstrations de clients et aux réunions d'appels d'offres

- Contribution au comité directeur de différents sites médicaux, en fonction des besoins de l'équipe de vente
- Participation à des congrès nationaux et internationaux pour promouvoir la solution Telemis
- Organisation de réunions avec le personnel commercial et les partenaires

Nos bureaux allemands sont implantés à Willich, et dans le cadre de cette fonction, vous devez être prêt à voyager en Allemagne, mais aussi à l'international (essentiellement en Belgique).

Votre profil

- Vous disposez au minimum d'une première expérience en tant que directeur des ventes, de préférence dans le secteur de la santé.

Notre offre

Vous rejoindrez une équipe dynamique et motivée au sein d'une entreprise multinationale à taille humaine. Au-delà d'un salaire concurrentiel, Telemis offre de réelles opportunités de carrière.