

**CONTEXTE ET ENVIRONNEMENT :**

Créée en 2008 par le Dr. Franck Baudino, H4D est une société française innovante spécialisée dans les solutions de télémédecine, domaine en pleine expansion. Elle a notamment développé la Consult-Station, premier cabinet médical connecté en France et dans le monde, qui permet de réaliser une consultation médicale à distance et de faciliter l'accès aux soins dans de nombreux environnements.

H4D déploie des offres de service permettant la mise en relation entre des patients installés dans les Consult Stations et des médecins téléconsultants formés par H4D à la pratique de la télémédecine.

**INTITULE DU POSTE : Chef de projet marketing – Secteur Public (H/F)**

**ROLE :** Accompagner la Direction Marketing et Communication dans la réalisation de ses missions et de ses objectifs sur le marché secteur public/mixte

**PRINCIPALES MISSIONS ET RESPONSABILITES (non exhaustif) :***Veille marketing*

- Gestion et évolution de l'outil de veille stratégique, intégration de différents modules nécessaires type RP, optimisation des recherches booléennes...
- Veille concurrentielle orientée produits/expérience patient et médecin (services de télémédecine), screening des études de marchés, appels d'offre, entreprises/services innovants, positionnement des concurrents, lois... et envoi de newsletters bi-mensuelles

*Offres commerciales*

- Participation à la définition et structuration des offres commerciales liées au secteur public/mixte (panel de services proposés, tarification et modes d'accès au marché)
- Accompagnement à l'opérationnalisation des offres de service adaptées au secteur public
- Soutien des équipes commerciales sur le montage/rédaction de dossiers lors d'appels à projets/appels d'offres, dossiers de financement, dossier de référencement de notre solution (aide rédactionnelle et à la formalisation de business plans...)
- Définition des outils et argumentaires d'aide à la vente pour vendre nos projets de santé (kit de présentations, plaquettes, catalogues...)
- Accompagnement à la mise à jour et aux évolutions du CRM sur les modules marketing et communication (mailings de prospection, offres de service, newsletter...)
- Contribution pour d'autres axes de développements H4D au recueil de besoins fonctionnels transversaux et à leur synthèse pour les équipes techniques (hardware et software...)

*Evènementiel*

- Gestion/organisation des salons professionnels et événements clients liés au secteur public (sélection, planning, logistique...) et présence lors de ces événements

- Organisation des lancements de services chez les clients du secteur public en lien avec les différents départements de l'entreprise

**Communication**

- Accompagnement du service communication à la rédaction d'argumentaires destinés à des cibles du secteur public (newsletter, articles/alertes média en lien avec l'agence RP, chiffres clés...)

**Reporting**

- Aide à la sélection de nouveaux indicateurs clés de performance et à leur formalisation (« KPIs ») (ROI et suivi des actions de marketing et communication) en lien avec le secteur public

**PROFIL REQUIS :****Savoir-faire & savoir-être :**

- > Excellente communication, savoir parler en public, défendre des idées
- > Capacité à gérer des projets de santé au niveau régional et national, s'entretenir avec des politiques....
- > Excellente utilisation du pack office (Word, Excel, PowerPoint). La connaissance des logiciels Photoshop, Wordpress, outils CRM, outils newsletter, Google Analytics et Illustrator serait un atout.
- > Maîtrise professionnelle de l'anglais
- > Bonne maîtrise de la chaîne graphique des supports marketing (de la création à l'impression)
- > Excellente expression écrite pour rédiger les argumentaires commerciaux
- > Bonne communication pour motiver et fonctionner en équipe, coordonner les projets
- > Capacité à organiser et gérer plusieurs dossiers simultanément et à des stades d'avancement différents (agilité et adaptabilité)
- > Excellente capacité d'analyse et de synthèse
- > Être innovant, créatif pour imaginer des supports marketing originaux et attractifs pour les clients
- > Être à l'aise avec les chiffres afin d'analyser et interpréter les KPIs, formaliser des business plans...

**Diplômes requis**

Formation universitaire de niveau Bac +5 (ex : master en marketing de la fonction publique territoriale, marketing management, ...)

Grandes Ecoles de commerce/IEP...

**Expérience requise**

Expérience professionnelle précédente requise en marketing (1 à 3 ans), idéalement dans le domaine de la santé/services BtoB.

**Rémunération annuelle**

En fonction du profil