

Business Development Manager Santé

Bienvenue chez **CorpoKarma** : Cabinet conseil & bureau d'études en environnement

Nous sommes CorpoKarma, bureau d'études et cabinet de conseil dédié à la transformation environnementale des industries. Nous aidons les industriels à intégrer la mesure environnementale dans leurs décisions stratégiques, depuis la conception des produits jusqu'à la gestion des achats et de la chaîne de valeur.

Notre force consiste à réunir l'expertise technique et le conseil en transformation pour passer de la donnée à l'action, et ainsi accélérer la transition vers des modèles décarbonés, circulaires et responsables !

Pour cela, nous intervenons à travers deux approches :

- Un bureau d'études pour mesurer, réunissant l'expertise de mesures d'impact (Bilan Carbone®, Analyse de Cycle de Vie, Product Carbon Footprint) et l'accompagnement opérationnel en écoconception et circularité, à travers notre connaissance des matériaux, procédés industriels et chaînes de valeur.
- Un cabinet de conseil pour se transformer, en accompagnant les organisations dans la définition de stratégies climat intégrées au business, l'analyse des risques sur la chaîne de valeur, le passage à l'échelle de l'écoconception, les achats bas carbone, l'engagement fournisseurs et la mise en œuvre de modèles opérationnels.

Vous êtes convaincu que les entreprises de santé doivent accélérer leur transformation environnementale, sans perdre de vue leurs contraintes industrielles, réglementaires et business ?

Vous souhaitez contribuer au développement d'une entreprise à mission, ambitieuse, exigeante et encore suffisamment agile pour que vos idées aient un vrai impact ?

Rejoignez-nous pour faire bouger les lignes.

Votre rôle : développer le secteur Santé de CorpoKarma

Nous recherchons un Business Development Manager pour structurer et accélérer notre développement commercial sur le secteur santé, avec une priorité forte en Auvergne-Rhône-Alpes, puis un déploiement plus large en France.

Votre terrain de jeu : les industriels de la santé au sens large, notamment pharma, dispositifs médicaux, biotechnologies, cosmétique, santé animale, fournisseurs et acteurs industriels de la chaîne de valeur.

Vous travaillerez en lien direct avec la direction et en interaction quotidienne avec les équipes conseil et bureau d'études.

Développer nos relations commerciales sur le secteur Santé

Vous développez le portefeuille Santé de CorpoKarma, en priorité en AURA puis progressivement au-delà.

Vous identifiez les comptes prioritaires, cartographiez les décideurs clés, construisez des plans de comptes et ouvrez de nouvelles relations commerciales.

Vous menez également des actions de prospection ciblées via LinkedIn, emailings, relances, recommandations, partenariats et événements, en lien avec l'équipe communication.

Construire et négocier les propositions commerciales

Vous qualifiez les besoins des prospects, comprenez leurs enjeux business, réglementaires et environnementaux, puis identifiez les bons angles d'accompagnement : climat, scope 3, achats responsables, ACV, écoconception, organisation, outils et données.

Avec les consultants, vous contribuez à la construction des propositions commerciales : cadrage, livrables, chiffrage, soutenances, négociation et contractualisation jusqu'à la signature.

Animer une communauté Santé

Vous contribuez à faire vivre un réseau de décideurs du secteur Santé : directions RSE, achats, innovation, qualité, QHSE, affaires réglementaires et directions industrielles.

Vous participez à l'animation de cette communauté à travers des événements, webinaires, contenus sectoriels, retours d'expérience et rencontres ciblées.

Piloter la stratégie commerciale et la performance

Vous participez à la structuration de la stratégie commerciale Santé : identification des segments prioritaires, remontée des besoins marché, test de nouveaux positionnements et co-construction d'offres sectorielles avec les consultants.

Vous suivez également la performance commerciale : CRM, pipeline, taux de conversion, priorisation des actions et partage des opportunités clés.

Le profil que nous recherchons

- Expérience confirmée en business development, vente B2B, conseil, services professionnels ou développement commercial complexe, idéalement entre 4 et 8 ans.
- Bonne compréhension des cycles de vente longs : prospection, qualification, construction de la confiance, soutenance, négociation et closing.
- Expérience préalable dans la vente B2B dans les secteurs santé, pharma, dispositifs médicaux, cosmétique, biotechnologies ou fournisseurs industriels de la filière.
- Capacité à vendre du conseil à forte valeur ajoutée : vous savez écouter, challenger, reformuler et transformer un besoin flou en proposition claire.
- Appétence pour les sujets de transition environnementale, climat, écoconception, achats responsables et transformation industrielle.
- Rigueur commerciale : CRM, suivi des opportunités, priorisation, relance, reporting et culture du résultat.
- Profil entrepreneurial : autonomie, énergie, sens de l'initiative, goût du terrain et envie de construire plutôt que d'attendre un process parfait.

Pour faciliter la lecture, l'emploi du masculin est utilisé. Les postes sont ouverts à toutes et tous.

CorpoKarma recrute et reconnaît tous les talents, faites-nous connaître les vôtres !

Modalités

- **Contrat** : CDI
- **Localisation** : Lyon, ou Paris, avec déplacements à prévoir.
- **Début** : dès que possible
- **Rémunération** : fixe + variable sur les ventes, fonction du profil et des expériences.
- **Avantages** : forfait transport 75 %, forfait mobilité durable, 2 jours de télétravail par semaine

Si vous pensez que ce poste est fait pour vous, vous pouvez postuler en envoyant un CV et quelques lignes de motivation à l'adresse email suivante : recrutement@corpokarma.com.

Seules les candidatures reçues par email seront examinées.