

Stagiaire Formation Digitale Force de Ventes Urgo Medical France H/F

L'entreprise :

Spécialiste de la santé, URGO a deux cœurs de métiers : l'advanced wound care (traitement des plaies et des tissus lésés avec des pansements techniques, bandes de compression...) via la Business Unit Urgo Medical et le self-care (Urgo, Mercurochrome, Juvamine, Alvityl, Humex, Intimy...). URGO a un positionnement et une identité qui lui sont propres : nous sommes un groupe familial français à dimension internationale composé d'Entreprises de Tailles Intermédiaires (ETI), nous sommes présents sur tous les circuits de distribution (hôpitaux, pharmacies, grandes et moyennes surfaces, e-commerce...) avec des marques reconnues et nous profitons du meilleur de deux mondes : l'audace d'une entreprise familiale et la force d'un Groupe international. C'est ce qui nous différencie et c'est ce qui continuera à faire la différence. L'audace d'une entreprise familiale nous offre la capacité de tester, innover, expérimenter et s'adapter vite.

Au sein du Groupe Urgo, vous pouvez rejoindre la filiale France d'Urgo Medical : la plus importante filiale en chiffres d'affaires du groupe à la fois structurée et agile qui commercialise avec succès des produits innovants autour de 4 principales gammes : Urgo Start – UrgoTul- Urgo Clean et Urgo K2. Chez Urgo Medical France, nous savons que bien vivre aujourd'hui, c'est être bien dans sa peau. C'est pouvoir bouger, agir et ressentir, sans subir les séquelles physiques ou psychologiques d'une plaie.

Notre Mission ? Inventer la cicatrisation de demain en partenariat avec les professionnels de santé et un patient acteur de son traitement.

Notre objectif ? Devenir le choix n° 1 des professionnels de santé et des patients pour cicatriser Si vous aussi, vous souhaitez faciliter le quotidien des patients porteurs de plaies, rejoignez-nous, rejoignez l'aventure Urgo Medical !

L'offre :

Au sein de l'équipe formation pour la force de ventes, vous développez les modules de formation pour l'ensemble des collaborateurs du terrain (délégués médicaux ville et hôpital, médecins régionaux, managers terrain) concernant nos produits, les différentes pathologies, l'environnement concurrentiel et nos techniques de ventes.

En collaboration directe avec le responsable formation, vos missions seront les suivantes :

- Mettre à jour et adapter les modules de e-learning existants à destination de la force de ventes.
- Développer de nouveaux modules sur la concurrence.
- Ajuster et configurer les supports pédagogiques.
- Analyser et restituer les évaluations des formations pour proposer des pistes d'amélioration.

Profil du candidat :

De formation supérieure (BAC +4/5), vous êtes à la recherche d'un stage de césure ou stage de fin d'étude.

Vous êtes à l'aise avec le pack office (PowerPoint et Excel) et avec les outils digitaux. Vous avez une appétence pour l'environnement commercial et la science, une formation en pharmacie ou dans le milieu scientifique est un plus. Doté(e) d'un excellent relationnel, vous avez su démontrer vos capacités de rigueur, proactivité, d'adaptabilité, et de travail en équipe, rejoignez-nous !

Type de contrat : Stage **Date de début souhaitée :** Stage de minimum 6 mois à pourvoir dès que possible

Lieu : Chenôve (Dijon)

Si vous êtes intéressé(e) par cette offre, envoyez votre candidature à : e.renard@fr.urgo.com