

Chef/fe de projet produit/client (H/F) (H/F)

Groupe logiciel — E-Santé #NoSSII

CDI — Toulon (83)

<http://176.31.121.75/jobs/chef-de-projet-client-h-f>

 Postuler avant le lundi 19 juin 2023	 Réf. ITTPFOZ07
 Salaire 44-51 K€ annuels	 Annonce créée le dimanche 7 mai 2023
 Technos : -	 Avantages : -
 Création de poste	 Contact jean-pierre@jobopportunit.com
 Présentiel	Des questions sur le process ?

Résumé

Groupe domaine E-santé (70 personnes, maison mère Toulon Ouest, à l'extérieur de la ville, calme/parking assuré), recherche en CDI direct un/une Chef de projet/produit/clients . Forte croissance, super valeurs/ambiance. 44/51K€ hors avantages/primes.

JobOpportunIT est un cabinet de recrutement et chasseur de têtes spécialisé en informatique. Pas de SSII/ESN/consulting, uniquement des postes en client final : startup, éditeurs de logiciels, PME et grands groupes. Conseils personnalisés, mise en avant de votre candidature, relation de confiance avec nos clients, gratuité :

[Pourquoi passer par nous ?](#)

CONTEXTE

Groupe éditeur de logiciels, historique dans domaine de la santé (conception de fonctionnalités innovantes et multi-devices/multi-plateformes ... second national dans un domaine de première nécessité et dans une décennie de forte innovation) en France et à l'International, fondé il y a 25 ans (65 salariés, plusieurs embauches en cours) **le client connaît une très forte croissance** notamment avec son investissement dans un nouveau domaine en très forte demande/croissance .

L'ambition pour 2021/2025 : après une récente acquisition d'une nouvelle société qui s'intègre parfaitement à l'activité du groupe, devenir Leader Incontesté sur son marché (à ce jour second mais son avancée technologique et son image client lui permettent cette ambition), **tout en conservant ses valeurs "familiales" et responsabilisantes qui font d'elle une entreprise à turn-over quasi nul.**

Dans de domaine en continuelle évolution (technologies, exigences clients et réglementations en continuelle évolution) existe au niveau national 4 sociétés concurrentes, sa stratégie est orientée sur l'innovation et l'internationalisation, tout en devant maintenir sa **position de challenger niveau national** en intégrant chaque année les nouvelles contraintes réglementaires (dont RGPD et certifications sécurité sociale/mutuelles) et les nouveaux usages.

Leur solution permet à leur clients de travailler sur 3 axes majeurs : La Gestion de l'entreprise, les aspects légaux du métier et la technique liée à leurs spécialités dans la santé.

Sur son métier historique deux versions de son offre existent, celle historique et celle hébergée, avec de fortes composantes domaine décisionnel/BI/data.

Cette entreprise se distingue de la concurrence sur deux axes clés:

- Elle conçoit des **fonctionnalités innovantes** (multi-plateformes) en France et depuis quelque temps

pour l'International.

- Appuyée par son ancienneté et sa reconnaissance dans le métier elle porte une **forte attention portée aux clients**, avec une équipe support représentée par 12 personnes.

Chaque année la société à l'habitude d'organiser un séminaire, chaque fois des repas d'équipe ou « apéros » d'équipes sont organisés.

Les locaux sont modernes, très agréables et spacieux, avec parkings réservé et accès facile.

Au fur et à mesure que le groupe grandit et que les attentes des clients (de plus en plus de grands groupes) augmentent, les projets deviennent de plus en plus importants et difficiles avec une coordination inter-services et un besoin du client de plus de proximité. **Cette entreprise recherche donc une personne qui seront l'interlocuteur principal chez le client, sur les sujets techniques (solutions à customiser pour le client, avant vente, évolutions de l'offre) et produit (maîtrise de l'offre globale, process de déploiement, suivi), il s'agira aussi que vous suiviez l'avancée des projets coté R&D (non seul sur ce point), donc un role de Product Owner, avec background technique et très orienté client.**

POSTE

données lors d'un premier contact sur la ventilation des taches et les objectifs):

- Recueillir/valider/documenter les exigences coté commercial.
- Créer des spéc. fonctionnelles pour les solutions.
- Aider/Suivre la mise en œuvre/test des solutions.
- S'engager auprès des activités d'exploitation/développement (qui évoluent rapidement), pour saisir et articuler les exigences commerciales et les conceptions de haut niveau, tout en respectant la philosophie d'exécution Agile.
- Travailler en étroite collaboration avec l'entreprise pour hiérarchiser/défendre les demandes les plus importantes.
- Aider à **gérer et maintenir le backlog** de l'équipe.
- Organiser et diriger des démonstrations de produits périodiques (de sprint en sprint).
- **Déplacements** niveau national (même si de plus en plus en distanciel avec les clients).

PROFIL

De formation informatique bac +4/5, de formation informatique ou commerce ou encore management le poste ne demande pas de formation forcément en informatique! Il nécessite cela dit vous ayez travaillé sur des projets dans l'informatique (web, logiciel), proche des équipes techniques et très en rapport avec les clients internes ou externes. **Au moins 3 ans d'expérience dont 1 an sur un poste similaire ou des postes sur chacune de ces thématiques (PO / PMO, chef de projet)**, votre expérience globale (cycle global de conception BUILD/RUN / communication / avant vente) vous permettant d'aborder ce rôle dans son ensemble.

- Vous avez un très bon sens du relationnel et avez le sens de l'écoute et savez convaincre des interlocuteurs.
- Vous êtes animé par les challenges / orienté résultats.
- Vous aimez travailler en équipe et vous êtes surtout motivé(e) pour rejoindre cette belle aventure.

Aptitudes professionnelles:

- **Bonnes qualités relationnelles&communication** pour assurer une collaboration efficace avec son client interne&externe.
- Qualités d'animateur : écoute&dialogue pour animer&coordonner le travail de son équipe, et comprendre les besoins des utilisateurs finaux

- Bonne résistance au stress : garant de la satisfaction des utilisateurs et des performances économiques liées aux projets que vous pilotez
- Etre capable de dissocier les priorités à court terme des axes de développement stratégique à plus long terme

CONDITIONS SALARIALES

- 35h (avec toutefois l'énergie que demande un tel poste).
- 44/51K hors avantages et primes.

PROCESS DE RECRUTEMENT

- 1er entretien RH/motivation et technique avec le DG et un responsable technique
- 2ème entretien RH
- Proposition