



[Stage/Alternance] Administrateur CRM - Salesforce

F-H

CDI – Temps plein

LA CIOTAT

A négociier

L'ENTREPRISE

Olea Medical®, société du groupe Canon Medical Systems Corporation, est un fournisseur de solutions avancées de post-traitement d'images IRM et scanner (TDM).

Implantée à La Ciotat, près de Marseille, nous concevons et commercialisons une gamme d'applications d'imagerie médicale innovantes, Olea Sphere®, améliorant de manière significative le processus de diagnostic et l'évaluation de suivi.

Notre société jouit d'une forte crédibilité grâce à la domestication d'une technologie de pointe et de partenariats avec des institutions de référence à travers le monde. En appliquant à l'imagerie médicale des méthodes d'optimisation des temps de calcul et des méthodes brevetées, basées sur l'approche probabiliste bayésienne, Olea Medical® est devenue la référence incontestée du post-traitement avancé, standardisé et indépendant de tout constructeur d'images IRM, offrant une analyse qualitative et quantitative précise et robuste.

Nos valeurs, prônées et communes à celles de Canon Medical, sont partagées et transmises au quotidien sein de notre organisation :

- Humain
- Innovation
- Expertise
- Excellence

Pour un but commun: Improved Diagnosis For Life.

Olea Medical c'est aussi cela :

- Des tickets restaurant pris en charge à 60% par Olea Medical
- Une excellente couverture mutuelle et prévoyance pris en charge à 100% par Olea Medical
- Un top CSE permettant de profiter de multiples réductions et avantages.
- Une prise en charge à 75% de vos frais de transports en commun

Mais aussi :

- Une entreprise à taille humaine alliant un management de proximité et de convivialité
- Une entreprise avec une charte de Qualité de Vie au Travail
- Une entreprise innovante dans un secteur avec des valeurs au plus proche de l'humain et en constante évolution
- Une carrière professionnelle et un programme de formation personnalisé
- Une entreprise avec une sensibilité RSE
-

Au travers de ses recrutements, Olea Medical cultive une politique en faveur de la diversité, de l'égalité professionnelle par la représentation des femmes au sein de ses effectifs et de l'emploi des travailleurs handicapés.

LES MISSIONS

Au sein du département Customer Success et sous la responsabilité de l'Administrateur Salesforce, vous interviendrez dans diverses missions pour assurer le bon fonctionnement de notre plateforme de CRM (Customer Relationship Management) et améliorer nos processus internes.

Le rôle de l'administrateur Salesforce est d'assurer le bon fonctionnement, la personnalisation et la maintenance de la plateforme Salesforce au sein d'Olea Medical. L'administrateur Salesforce est responsable de la gestion quotidienne de la plateforme CRM (Customer Relationship Management) et travaille en étroite collaboration avec les équipes métier pour optimiser l'utilisation de Salesforce.

Dans le cadre d'un stage le sujet de stage serait le suivant :

Optimisation des processus de communication via Salesforce entre les équipes de vente et d'installation

Analyse et Conception :

Recueillir et formaliser les besoins des équipes métiers.

Concevoir et mettre en oeuvre des solutions adaptées aux problématiques métiers des utilisateurs internes.

Configuration de Salesforce :

Configurer et paramétrer la plateforme pour répondre aux besoins spécifiques de l'entreprise.

Intervenir sur différents modules de Salesforce : Sales Cloud, Service Cloud, CPQ

Optimisation :

Effectuer une veille technologique sur les nouvelles fonctionnalités de Salesforce.

Identifier des opportunités d'optimisation, imaginer et proposer des solutions à implémenter pour assurer l'amélioration continue de l'environnement de travail des utilisateurs.

Maintenance et Support :

Assurer la maintenance quotidienne de Salesforce.

Fournir une assistance aux utilisateurs internes sur les processus et les bonnes pratiques d'utilisation de la plateforme.

Rapports et Analyse :

Générer des rapports et des tableaux de bord personnalisés répondant aux besoins des équipes métiers.

Analyser les données pour fournir des insights pertinents

LE PROFIL

Formation :

Étudiant(e) en ingénierie, école de commerce, IAE, informatique ou digital, marketing, recherchant une alternance ou un stage de dernière année.

Compétences et Qualités personnelles :

Intérêt marqué pour les CRM et les bases de données.

Rigueur, curiosité, esprit d'analyse et de synthèse.

Aptitude à résoudre des problèmes et esprit logique.

Bon relationnel et sens du service.

Capacité à gérer plusieurs projets simultanément.

Maîtrise de l'anglais.

CONTACT

Sandrine MAUFRAS - DRH : Sandrine.maufras@olea-medical.com