



Business Developer (H/F)

Entreprise

Get Your Way est une start-up spécialisée dans la **logistique des pharmacies hospitalières**. Sa mission est de **simplifier et de sécuriser** les opérations logistiques en proposant des outils ergonomiques, conçus autour des besoins des pharmaciens en chef et des équipes de terrain. Déjà active dans près de dix hôpitaux belges, notamment sur des cas d'usage tels que la distribution des médicaments, les inventaires et la réception, Get Your Way entame aujourd'hui une nouvelle phase de déploiement commercial et **d'expansion** vers la **Flandre** et le **nord de la France**.

Plus d'informations sur [l'entreprise](#), [son histoire](#) et ses [activités](#).

Mission principale

Nous recherchons un(e) **Business Developer expérimenté(e)**, capable de poser les bases d'une dynamique de vente pérenne et de porter l'ambition internationale de l'entreprise. Ce rôle sera clé pour faire passer Get Your Way à l'échelle nationale et internationale.

L'ambition derrière ce poste est de structurer notre fonction commerciale et accélérer notre développement en Belgique et à l'international avec un premier focus sur la Flandre et puis la France. C'est un rôle **résolument opérationnel**, où il faut être prêt à s'impliquer sur le terrain, faire preuve de résilience et de flexibilité, tout en mettant en place et exécutant une stratégie commerciale performante pour :

- **Closer** rapidement des ventes dans le secteur hospitalier.
- **Développer le réseau** au sein des pharmacies hospitalières françaises.
- Préparer l'**expansion internationale**.

Responsabilités

Court terme (6–12 mois)

- **Closing** : concrétiser les opportunités déjà présentes dans le pipeline (hôpitaux en Belgique et en France).
- **Prospection** : initier de nouvelles relations commerciales, y compris internationales selon le réseau existant.
- **Structuration des ventes** : créer un argumentaire clair, mettre en place des scripts et méthodes reproductibles, outils de suivi.
- **Développement du réseau de distribution** : identifier, qualifier et contractualiser avec des partenaires logistiques, puis hospitaliers à l'international.

- **Marketing & communication commerciale** : co-construire, avec l'équipe, les supports et campagnes à destination des prospects et partenaires, **servir de relais/soutien à l'équipe marketing** (messages, preuves, cas d'usage) et contribuer à renforcer la visibilité de Get Your Way.
- **Analyse & reporting** : suivre les indicateurs commerciaux et ajuster la stratégie.

Moyen-long terme (12–36 mois)

- Créer et manager l'équipe commerciale (Account Managers, SDR, etc.).
- Transmettre la culture commerciale à l'ensemble de l'entreprise.
- Soutenir l'internationalisation (Europe puis hors Europe).
- Participer aux choix stratégiques liés aux produits et aux marchés.

Profil recherché

Nous cherchons une personne :

- Avec **plus de 10 ans d'expérience** en **vente B2B**, capable de gérer de bout en bout un cycle de vente complet et de closer efficacement.
- **Autonome, structuré** et capable de mettre en place des méthodes, outils et processus reproductibles.
- **À l'aise avec les décideurs** de haut niveau (directions hospitalières, achats, distributeurs).
- Capable d'évoluer dans un **environnement international**, avec une excellente maîtrise du français et du néerlandais; l'anglais est un atout important (ou la volonté de s'y former rapidement).
- Animée par **l'innovation**, le **goût du terrain** et l'envie de contribuer à la croissance d'une startup.

Expériences valorisées

- Une expérience dans le **secteur** hospitalier, pharmaceutique, santé ou dans un environnement technique exigeant est un prérequis pour cette fonction.
- Une expérience réussie dans un **environnement startup ou scale-up**, avec la capacité à construire une fonction commerciale dans un contexte de forte croissance et de structuration.
- Une expérience en **vente internationale** (prospection, gestion de clients ou de distributeurs hors Belgique), avec une aisance dans des contextes multiculturels.

Évolution

Get Your Way est une start-up en pleine accélération, les perspectives d'évolution dans l'entreprise sont réelles et importantes. Ce poste offre la possibilité d'élargir progressivement ses responsabilités commerciales, de manager une équipe grandissante et de jouer un rôle de premier plan dans l'internationalisation et dans la croissance de l'entreprise.

Localisation et mobilité

Le poste est basé à **Liège** (centre-ville), avec la possibilité de télétravail partiel.

De nombreux déplacements sont à prévoir, en Belgique, en France et à l'international (clients, salons professionnels, foires, partenaires).

Pourquoi rejoindre Get Your Way ?

Rejoindre Get Your Way, c'est prendre un **rôle stratégique** au cœur d'une startup technologique en pleine accélération. Vous aurez l'opportunité de poser les fondations d'une fonction commerciale scalable, avec une large **autonomie** pour piloter les ventes, développer des partenariats de haut niveau et représenter l'entreprise auprès de décideurs hospitaliers et logistiques. Votre expérience sera directement valorisée à travers une **forte visibilité externe**, notamment lors de salons internationaux et auprès de partenaires stratégiques.

Au-delà de l'impact opérationnel, ce poste offre des **perspectives d'évolution** concrètes et rapides dans un environnement exigeant et ambitieux. Vous contribuerez à l'expansion **internationale**, à la constitution d'une équipe commerciale et à l'orientation des choix stratégiques de l'entreprise. S'engager chez Get Your Way, c'est aussi donner du sens à votre parcours en participant à un projet à fort **impact** sociétal qui améliore la traçabilité et l'ergonomie du travail dans la logistique hospitalière.

Comment postuler ?

Les candidatures (CV et lettre de motivation ou note d'intention) sont à adresser à n.dessambre@getyourway.be.

Notre processus de recrutement est structuré en plusieurs étapes :

1. **Entretien de présélection** en visioconférence ou sur site afin de mieux comprendre votre parcours et vos motivations.
2. **Rencontre avec l'équipe fondatrice**, centrée sur vos compétences commerciales, vos réalisations passées et votre vision du développement.
3. **Exercice pratique** (par exemple l'élaboration d'un plan d'approche marché) permettant d'illustrer concrètement votre méthodologie.
4. **Entretien final de validation**, suivi d'un retour rapide et transparent.

Nous attachons une grande importance à la clarté et à la réactivité dans notre processus, afin de garantir une expérience candidate fluide et professionnelle.