



Portail d'affaires

Editeur de solutions recherche un(e) associé(e) Directeur(trice) commercial(e), son futur(e) DG

Annonce A17513 mise à jour le 11/04/2025

Présentation du partenariat

Type de partenariat recherché

Description de l'activité recherchée

L'initiateur du partenariat recherche un(e) associé(e) avec une forte expertise en développement commercial / business development, capable d'accélérer la croissance de la société, prêt(e) à investir en capital (100 K€), avec une valorisation préférentielle (-20%) et à prendre, à terme, la direction générale de la société.

Raison du partenariat

Les dirigeants ont prouvé l'attraction commerciale de leur solution innovante d'évaluation du risque de chute et de renforcement de l'autonomie en B2B auprès de segments stratégiques : résidences services, intervenants à domicile et centres de rééducation, avec un modèle à revenus récurrents.

Ils ont également développé une application mobile permettant d'évaluer et d'améliorer son Âge Physiologique, commercialisée en B2B auprès des mutuelles et centres de remise en forme, également sur un modèle à revenus récurrents.

Pourquoi ce partenariat ?

Ils ont une trajectoire de croissance ambitieuse : 1,2 M€ en 2026, 3,3 M€ en 2027 et 9,1 M€ en 2028, en France et à l'international.

Pour accélérer cette dynamique et structurer leur expansion, ils recherchent un(e) associé(e) avec une forte expertise en business development, capable de piloter la croissance, d'ouvrir des marchés stratégiques et de prendre, à terme, la direction générale de la société.

Opportunité unique :

Ils offrent à cet(te) associé(e) un accès préférentiel au capital (-20%), avec un investissement de 100 K€, pour rejoindre un projet à fort potentiel déjà reconnu par plusieurs distinctions majeures (Gérontopôle, CNRS, Région IDF, CES 2025, Tech & Co – BFM Business).

Partenaire recherché

Partenaire recherché

Une personne physique

Localisation(s) souhaitée(s)

Val de Marne

Initiateur du partenariat

Initiateur du partenariat

Une société établie (de 3 à 10 ans d'existence).

Informations sur la société qui recherche

Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Chiffre d'affaires	30 k€
Nb collaborateurs	5
Localisation	Val de Marne

Description de son activité

Les dirigeants ont développé un "tensiomètre" du risque de chute, une technologie brevetée et pilotée par l'IA, issue de 4 ans d'études prospectives et de publications scientifiques.

Comment ça fonctionne ?

- Un mini-capteur, fixé sur une ceinture en bas du dos, couplé à une application mobile intuitive.
- En quelques pas, analyse des paramètres biomécaniques de la démarche et évaluation du risque de chute.
- Recommandations ciblées : identification des marqueurs personnalisés défaillants et orientation vers un parcours de soins si nécessaire.
- Données sécurisées : hébergement certifié HDS.

En complément, ils ont conçu une application mobile de remise en forme, qui démocratise une méthode scientifique pour évaluer et améliorer son Âge Physiologique, et qui est également commercialisée en B2B sur un modèle à revenus récurrents.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Profil recherché : Entrepreneur(se) ou cadre expérimenté(e) en business development / commercial / sales B2B, avec une forte motivation pour les startups et les projets à impact.

Expérience requise : Expérience réussie en développement commercial B2B, idéalement dans la santé, les technologies et/ou les services.

Investissement : Apport financier attendu, un accès préférentiel au capital, pour accompagner la croissance de l'entreprise.

Localisation : Basé(e) en Île-de-France.

Disponibilité : Impliqué(e) dès maintenant, avec une montée vers la direction générale.

Démarche de l'initiateur du partenariat

Concernant ce partenariat, la personne physique est en **recherche active**