

Zoom sur Arnaud Legland: Strategic Accounts Manager, Medsquare

Arnaud Legland nous livre son expérience professionnelle en tant que Strategic Accounts Manager au sein de Medsquare.

1. Quelle est votre mission aujourd'hui ?

A.L

Je m'efforce au quotidien à rendre plus performantes, plus confortables et plus efficaces la prise en charge des patients et la qualité des soins qui leur sont prodigués. N'étant pas en contact direct avec les patients, je tâche d'honorer cette mission en mettant à disposition du personnel de santé des solutions innovantes garantissant l'intégrité des patients. Un professionnel de santé disposant d'équipements performants et adaptés contribue à un diagnostic fiable et à un traitement efficace.

2. Quels sont vos principaux défis ?

A.L

Mes plus grands défis sont intimement liés à la solution « Radiation Dose Monitor » que nous commercialisons. Ce produit appelé DACS (Dose Archiving and Communication System) est un produit innovant qui permet de mettre le patient aux centres des attentions lors d'examens ionisants. Le marché du DACS ayant émergé il y a quelques années seulement, le caractère novateur du produit peut faire peur aux professionnels de santé car il impose des changements dans l'approche de l'examen radiologique afin de délivrer une dose maîtrisée au patient.

Mes défis majeurs résident aujourd'hui donc dans la qualité de l'information, de la formation et de l'accompagnement des utilisateurs.

3. Quel est votre premier conseil en termes de management ?

A.L

Être à l'écoute de ses collaborateurs est fondamental : Un collaborateur écouté est assurément un collaborateur productif et épanoui.

Le management participatif est une autre clef du succès : En impliquant ses collaborateurs davantage dans le fonctionnement de l'entreprise et notamment, au niveau de la prise de décision, le manager renforce les liens interpersonnels au sein de son équipe et favorise leur contribution active au progrès de l'entreprise.

4. De quoi êtes-vous le plus fier dans votre carrière ?

A.L

Ma plus grande fierté professionnelle est d'avoir contribué au succès de Medsquare, PME parisienne, sur le marché du DACS en remportant les 3 appels d'offres de centrales d'achat public et ce face à de grandes multinationales. Cela nous a permis d'équiper la majeure partie des CHU de France de notre solution RDM.

Depuis l'évolution de mon poste il y a quelques mois, je suis également ravi de contribuer au rayonnement international de Medsquare et de RDM en étoffant le réseau de distribution en Europe. Recevoir la confiance de nouveaux partenaires est une grande fierté.

5. Si vous n'aviez pas choisi cette carrière professionnelle, que seriez-vous devenus aujourd'hui ?

A.L

Si je n'avais pas choisi la carrière que je mène actuellement, j'aurais aimé être architecte. Les grands projets me passionnent !

6. Quels sont vos centres intérêts en dehors du cadre professionnel ?

A.L

Le sport, quelque soit la discipline et les moments partagés en famille. Ce sont deux choses qui contribuent à mon bien-être, mon épanouissement et à me rendre performant.

Contact

Karen FRANGIÉ : k.frangie@medsquare.com
Responsable Communication

Medsquare
17 rue du Jura
75013, Paris – France
T : + 33 (0)1 55 25 62 50
Plus d'informations sur www.medsquare.com