

BUSINESS DEVELOPER (H/F)

Département : Marketing et Partenariats Industriels

Localisation : Paris 13

Type de contrat : CDD 18 mois

Période d'essai : 1 mois non renouvelable

Rémunération : selon profil

Date d'entrée souhaitée : Dès que possible

Convention collective de l'industrie pharmaceutique

Contact: Charlotte Wambergue / recrutement@inserm-transfert.fr

Présentation

Inserm Transfert SA est la filiale privée de l'Institut National de la Santé et de la Recherche Médicale (Inserm), dédiée à la valorisation des découvertes biomédicales issues de ses laboratoires et la recherche de financements collaboratifs de recherche.

Inserm Transfert détecte les savoir-faire et inventions à fort potentiel industriel et met en œuvre les stratégies adéquates de maturation, de propriété intellectuelle et de transfert industriel, initiant ainsi le développement de produits de santé innovants

Elle développe également une activité d'ingénierie et de gestion de projets de recherche, apportant à ses partenaires son expertise, son appui et ses conseils en montage et en management d'alliances stratégiques de recherche, de consortiums de recherche internationaux ou de projets d'envergure en santé publique.

L'entreprise, forte de ses 90 collaborateurs, évolue dans un écosystème riche, stimulant et complexe d'innovation en santé humaine, à l'interface entre le monde académique et industriel et à composantes locales, nationales et internationales.

Mission et Activités

Pour prendre en charge et développer un portefeuille industriel santé dédié, Inserm Transfert recrute un Business developer F/H basé à Paris.

Vous aurez pour mission principale de promouvoir la commercialisation des inventions et savoir-faire issus des laboratoires de recherche de l'INSERM auprès des industries de biotechnologies et pharmaceutiques, dont le département est en charge.

- Analyse et évaluation des inventions
- Analyse stratégique de la demande industrielle et construction d'un réseau de partenaires industriels dans une optique de « key account management »
- Prospection active des industriels (grand compte, ETI, PME, startups françaises et internationales)
- Marketing des offres et préparation des dossiers de prospection, des réunions ainsi que du suivi des prospects
- Management de la relation client avec les industriels concernés par le portefeuille
- Soutien et participation à la négociation de partenariats industriels, élaboration et négociation de Licences de brevets académiques ou tout autre objet de propriété intellectuelle à des industriels
- Gestion et suivi de partenariats

Reporting

De plus, vous serez amené(e) à contribuer activement aux opérations de communication et de prospection visant à promouvoir les offres de l'entreprise.

Formation et Compétences

Titulaire d'une thèse en sciences de la vie et de la santé complétée par une formation type HEC, MASTERNOVA ou SUPBIOTECH, vous justifiez d'au minimum 2 années d'expérience à un poste similaire dans le secteur de la santé.

Vous avez le sens de l'engagement, des responsabilités et de la confidentialité, vivacité, curiosité, esprit d'organisation et de synthèse, rigueur, autonomie

Vous êtes force de proposition et de forte capacité de conviction

Très bonne maîtrise de l'outil informatique (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)

Doté d'un excellent relationnel et d'esprit d'équipe vous avez le sens de l'engagement et savez fédérer plusieurs partenaires autour de vos projets.

Anglais courant nécessaire à ce poste.

Une bonne connaissance ou une pratique des étapes de développement thérapeutique ou diagnostic est un atout.