

## BUSINESS DEVELOPER (H/F)

---

Département : Marketing et Partenariats Industriels

Localisation : Paris 13

Type de contrat : CDD 9 mois renouvelable

Motif : Remplacement congé maternité

Période d'essai : Selon durée du contrat

Rémunération : Selon profil

Date d'entrée souhaitée : Mai 2019

Convention collective de l'industrie pharmaceutique

Contact: Charlotte Wambergue / [recrutement@inserm-transfert.fr](mailto: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.

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 en outre 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

---

Dans le cadre d'un remplacement de congé maternité, Inserm Transfert recherche un business developer (H/F) pour intégrer l'équipe Santé publique et recherche clinique

A ce titre vous êtes en charge de participer, en collaboration avec l'ensemble du département marketing et partenariats industriels pour le compte de l'activité santé publique et recherche clinique, aux actions développement du portefeuille de clients académiques et industriels et participer aux cycles de montage de partenariats industriels jusqu'au démarrage de la collaboration :

- Participer à l'identification de nouveaux partenaires potentiels au niveau académique et industriel et développer un portefeuille de projets ou d'expertises cliniques à fort potentiel de valorisation
- Rédiger des offres partenariales
- Concrétiser des opportunités de partenariat jusqu'à l'établissement du contrat
- Produire des supports de communication nécessaires au business développement
- Reporting



Vous prenez également en charge des missions plus spécifiques d'alliance management en participant avec les équipes à la gestion et mise en œuvre de partenariats selon leur niveau d'avancement :

- Participer à la coordination d'études issues des partenariats industriels (dont recherche translationnelle, recherche clinique et/ou études post-AMM) : instruction et suivi des projets, articulation des expertises dédiées à leur mise en œuvre (protocole scientifique, rapports, budget, contrats...)
- Participer à la coordination des équipes pluridisciplinaires impliquées dans la mise en œuvre des études afin d'assurer la cohérence avec les engagements du partenariat en termes d'objectifs scientifiques, d'échéanciers, de budgets, de ressources, de rapport et de pharmacovigilance
- Reporting

### Formation et Compétences

Titulaire d'une thèse en biologie ou pharmacie complétée par une formation en management de l'innovation type EM Lyon, EM Grenoble vous justifiez d'une première expérience significative et opérationnelle d'au moins 18 mois en business development dans le domaine pharmaceutique ou de la valorisation

Vous êtes autant à l'aise à l'oral qu'à l'écrit en anglais, vous êtes force de proposition.

Connaissance en épidémiologie et/ou pharmaco-épidémiologie et/ou essais cliniques.

Vous avez le sens des responsabilités et de la confidentialité, esprit d'organisation et de synthèse, rigueur, autonomie.

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.