

Date d'émission : Mars 2021

Réf : MPI_BDLIC_202103

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (H/F)

Département : Marketing et Partenariats Industriels

Localisation : Paris 13

Type de contrat : CDI

Période d'essai : 4 mois

Rémunération : Selon profil

Date d'entrée souhaitée : Dès que possible

Convention collective de l'industrie pharmaceutique

Contact: Mme Kamini SILGA / 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

Pour prendre en charge et développer un portefeuille d'innovations dans un secteur de la santé, Inserm Transfert recrute un Business development manager 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
- Marketing des offres et préparation des dossiers de prospection



- Prospection clients, tenue de réunions et suivi des prospects
- Elaboration et négociation d'accords de licences de brevets académiques à des partenaires industriels
- Mise en place, 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 l'activité de l'entreprise.

Formation et Compétences

Titulaire d'une thèse en biologie ou pharmacie ou équivalent complétée par une formation en management de l'innovation type HEC, EM Lyon, EM Grenoble, vous justifiez d'au minimum 5 années d'expérience en business development dans le domaine pharmaceutique ou de la valorisation de la recherche.

Vous êtes autant à l'aise à l'oral qu'à l'écrit en anglais,

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

Vous avez le sens des responsabilités et de la confidentialité, faites preuve de rigueur et d'organisation, disposez d'un esprit de synthèse.

Vous savez faire preuve d'autonomie et êtes force de proposition.

Doté(e) 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.