

| OFFRE D'EMPLOI |

BUSINESS DEVELOPPER

PÔLE RELATION ENTREPRISES-LABORATOIRES

Située au cœur du Cluster Paris-Saclay, fleuron de l'excellence scientifique et industrielle française, la SATT Paris-Saclay a pour vocation principale de financer la maturation de projets innovants issus des laboratoires membres du Cluster Paris-Saclay.

Dotée d'une capacité d'investissements de 66M€ sur 10 ans, la structure s'est donnée comme objectif à l'horizon 2024 d'avoir créé 75 start-ups, accompagné 300 projets de maturation et déposé 1000 brevets.

Pour mener à bien ses missions, elle s'appuie sur les expertises et savoir-faire de près de cinquante collaborateurs opérant notamment sur les métiers suivants :

- Le Pôle **Maturation** dont la mission est de transformer les technologies en produits,
- Le Pôle **Prestations de services** qui apporte conseils et services aux innovateurs,
- Le Pôle **Relation Entreprises-Laboratoires** qui stimule la R&D des entreprises.

DESCRIPTION DU POSTE

1. Mission principale

Commercialisation des produits et services de la maturation de la SATT Paris-Saclay.

Descriptions des tâches et activités :

- **Intégrer l'équipe projet de la SATT** en charge de la maturation des projets de la Modalité 1 (futur licencié non identifié) et Modalité 2 (projet de start-up non créée dont le porteur a ou non une équipe)
- **Accompagner le travail stratégique** de positionnement du produit ou service dans le domaine applicatif visé et définir l'offre de valeur
- **Travailler les supports** marketing & communication de vente
- **Cibler et prospecter** les bénéficiaires et/ou clients possibles
- **Mettre en œuvre** les conditions du rapprochement (meeting, NDA, ...)
- **Assurer le suivi** de la relation projet/startup - prospects dans la durée
- **Être un référent pour les chefs de projet** maturation sur son domaine de compétences
- **Produire les indicateurs de suivi** de l'activité « Relations entreprises/laboratoires »

2. Missions secondaires (services aux laboratoires)

- **Développer les relations** avec l'écosystème industriel de la SATT : régional, national et international
- **Développer des relations** avec le tissu industriel (Grands Groupes, ETI, PME, TPE) national et international sur les marchés couverts par la SATT avec pour objectifs :
 - De faire connaître la SATT et ses modalités d'intervention

- De mieux connaître les besoins d'innovation de l'industriel sur son domaine d'activité
- De participer à l'identification de clients potentiels pour les technologies issues de l'Université Paris-Saclay
- **Mette en forme les besoins** d'innovation détectés chez les industriels
- **Rechercher au sein des 320 laboratoires** de l'Université Paris-Saclay les compétences techniques et scientifiques adaptées aux besoins industriels
- **Assurer le suivi** de la relation entreprise/laboratoire dans la durée.

Cette liste n'est pas exhaustive et peut être amené à évoluer.

PROFIL DU CANDIDAT RECHERCHÉ

- Formation BAC+ 5 scientifique et formation complémentaire marketing/vente **ou**
- Formation BAC + 5 Marketing / vente
- Expérience en entreprise (+10 ans)
- Expérience en marketing et vente de produit/service innovant (+ 5ans)

Compétences métiers : Capacité de vente de produits et services acquise en entreprise | Pratique des méthodes de ciblage et prospection | Gestion de projets inter-services | Soutien actif à la réalisation des supports marketing produit | Compétences techniques ou forte appétence pour la technologie | Sens de l'organisation et de la gestion des priorités | Maîtrise de l'anglais écrit et oral.

Qualités requises : Savoir être à l'écoute du besoin de son client | Esprit de service et de synthèse | Bon relationnel, dynamisme et esprit d'équipe | Autonomie et savoir-faire | Faire preuve d'initiative et de persévérance.

MODALITÉS DU CONTRAT

- Type de contrat : CDI (cadre)
- Rémunération : Selon expérience
- Localisation Orsay (91) - 86, rue de Paris | RER B station Orsay-Ville

DATE DE VALIDITÉ DE L'OFFRE D'EMPLOI

Jusqu'au 28 février 2019

CONTACT | services.ressourceshumaines@satt-paris-saclay.fr