



OUEST
VALORISATION
Ressources d'Innovation

RECRUTE

Vous souhaitez vous investir dans une entreprise à taille humaine en plein développement. L'innovation et le transfert de technologies vous passionnent, vous aimez travailler en équipe. Rejoignez Ouest Valorisation en tant qu' **Ingénieur commercial Santé / médicament (H/F)**

Ingénieur commercial Santé / médicament H/F **CDI – RENNES**

Profil

- Bac+5 minimum – domaines techniques et / ou commercial
- Expérience avérée de 5 à 10 ans, dans des postes de commercialisation d'offres de services / produits technologiques
- Aptitude à mobiliser un réseau dans la durée
- Forte capacité à travailler en équipe projet dans le cadre d'une démarche qualité

Compétences

- ✓ **Savoir-faire commercial avéré, véritable culture business**
- ✓ **Maîtrise des techniques de closing**
- ✓ **Capacité à se focaliser sur l'atteinte des objectifs**
- ✓ **Aisance à évoluer dans un contexte scientifique et technique de haut niveau**
- ✓ **Expérience du licencing de technologies particulièrement appréciée**
- ✓ **Maîtrise professionnelle de l'anglais**

Missions

- ✓ **Mise en œuvre du plan d'actions commercial**
- ✓ **Promotion et commercialisation de l'offre de technologies et de compétences scientifiques**
- ✓ **Développement de la relation client**
- ✓ **Recueil des besoins précis des entreprises**
- ✓ **Négociation des licences de transfert de technologies**
- ✓ **Participation à la stratégie marketing de l'entreprise**

Qualités

- Tenacité et persévérance
- Autonomie
- Sens du relationnel
- Esprit collaboratif
- Curiosité

A propos de ce poste

Au sein de la Business Unit santé, vous devrez

Développer le chiffre d'affaires :

- Vous définissez les moyens nécessaires à la réalisation de vos objectifs commerciaux et mettre en œuvre votre plan d'actions commercial
- Vous assurez la promotion et la commercialisation de l'offre de technologies et de compétences scientifiques auprès de vos clients
- Vous créez les contacts directs (prospection, salons, conventions d'affaires) ou indirects (réseaux, cluster) avec les interlocuteurs décisionnaires
- Vous connaissez vos interlocuteurs et les circuits de décision de vos clients

Candidature (CV - lettre de motivation - prétentions salariales) à adresser par mail à recrutement@ouest-valorisation.fr

- Vous recueillez précisément les besoins des entreprises afin de concevoir des offres adaptées en lien avec le marketing et la Direction des relations partenariales
- Vous assurez la négociation des licences de transfert de technologies, en lien avec les juristes, et le suivi des offres en maximisant les retours financiers
- Vous représentez vos clients au sein de l'entreprise et de ce fait devez acquérir leur confiance et créer des relations sur le long terme
- Vous développez la relation avec vos clients en intégrant l'ensemble de leurs activités afin de faire croître le chiffre d'affaires
- Vous êtes informé / impliqué dans tous problèmes liés à l'exécution du contrat ainsi que les litiges et conduisez les démarches visant à recouvrer les règlements dus par le client

Participer à la stratégie marketing de l'entreprise

- Vous communiquez en interne toutes informations utiles sur le client, le marché et leurs besoins
- Vous apportez votre expertise des marchés, participez à l'évaluation des projets et à la définition les offres en lien avec les Chefs de projets thématiques - Direction Projets innovants
- Vous contribuez à la production des documents nécessaires à la commercialisation

Et vous ?

- Vous êtes titulaire d'un Bac + 5 minimum – dans les domaines techniques et/ou commercial
- Vous bénéficiez d'une expérience avérée de 5 à 10 ans, dans des postes de commercialisation d'offres de services / produits technologiques (type pharma ou biotech)
- Vous disposez d'un savoir-faire commercial avéré, avec une véritable culture business
- Vous savez mobiliser un réseau dans la durée et disposez d'un carnet d'adresse de prospects, notamment Grands comptes et ETI, pouvant être immédiatement mobilisé au profit de la SATT
- Vous maîtrisez les techniques de closing
- Vous savez travailler en équipe projet dans le cadre d'une démarche qualité
- Vous êtes capable d'évoluer dans un contexte scientifique et technique de haut niveau
- Curieux et ouvert vers d'autres cultures, vous êtes aussi doté d'un sens du relationnel fort.
- Tenace et persévérant, vous savez vous focaliser sur l'atteinte des objectifs
- Une expérience du licensing de technologies sera particulièrement appréciée
- Vous maîtrisez l'anglais professionnel
- Des déplacements fréquents sont à prévoir

Rejoignez-nous !

La Société d'Accélération du Transfert de Technologies « Ouest Valorisation » assure la valorisation de résultats issus de la recherche publique en Bretagne et Pays de la Loire. Pour cela, elle travaille, en lien direct, avec les universités, écoles d'ingénieurs, CHU et organismes de recherche qui lui ont confié leurs activités de valorisation ainsi qu'avec un important réseau d'entreprises.



LE GRAND PLAN
D'INVESTISSEMENT

Découvrez la SATT Ouest Valorisation et retrouvez notre actualité sur www.ouest-valorisation.fr.

Modalités

- Postes en CDI basé à Rennes
- Statut cadre
- Prise de fonction : dès que possible

Franchissez le pas !

POSTULEZ