

Description de fonction du Responsable Business Développement

Rôles et Responsabilités :

- Le Responsable du Business Development est le leader stratégique au sein de la société, chargé de la croissance de l'entreprise par le développement commercial, la gestion des partenariats stratégiques, la promotion de l'image de l'entreprise. Il joue un rôle clé dans l'expansion du portefeuille client, l'identification de nouvelles opportunités de marché ou opportunité de croissance/parteneriat, la négociation de contrats, la gestion de la stratégie marketing, et il assure la liaison avec les équipes scientifiques internes.
- Cette position exige une expertise à la fois commerciale et marketing, ainsi qu'une connaissance scientifique approfondie pour relever les défis, saisir les opportunités business.
- Le responsable du Business Development est membre du comité de direction

Responsabilités principales :

Stratégie de développement commercial en France et à l'international : Définir et mettre en œuvre une stratégie de développement commercial à long terme, en alignant les objectifs de l'entreprise avec les besoins du marché ou de la stratégie de l'entreprise.

Identification d'opportunités : Identifier de nouvelles opportunités de marché et de nouveaux segments de clientèle, en tenant compte des tendances actuelles et des évolutions futures dans le domaine de la recherche préclinique.

Négociation de contrats : Négocier des contrats commerciaux, des partenariats et des accords de recherche avec des clients potentiels et des partenaires stratégiques. Valider les contrats sur le plan juridique et financier.

Gestion de la relation client/gestion des partenariats : Établir et entretenir des relations solides avec les clients existants, en veillant à leur satisfaction et en identifiant de nouvelles opportunités de collaboration. Assurer l'animation et la stimulation des partenariats noués.

Stratégie marketing : Concevoir et mettre en œuvre une stratégie marketing globale, la gestion des médias sociaux, la participation à des salons professionnels et la génération de contenu pour renforcer la visibilité de l'entreprise. Démarchage de prospects, organisation et participation à des roadshow, suivi et relance commerciale.

Veille concurrentielle : Suivre de près les activités des concurrents et les tendances du marché afin d'adapter en permanence les stratégies de développement commercial et de marketing de l'entreprise. Pratiquer une veille stratégique et représenter l'entreprise lors des événements de la profession (colloques, salons, séminaires...).

Coordination interne : Collaborer étroitement avec les équipes internes, notamment la recherche et développement, la réglementation, la finance, pour assurer la validation des contrats et une coordination efficace dans la gestion opérationnelle des contrats.

Analyse/Étude des marchés : Faire des études, des analyses et des préconisations portant sur les potentialités de développement de l'entreprise : nouveaux segments de clientèle, nouveaux produits, nouveaux partenaires capitalistiques, technologiques ou financiers.

Budget : Élaborer des budgets, après validation par la direction générale.

Reporting et analyses : Préparer des rapports réguliers sur les activités commerciales, les performances financières, les indicateurs marketing et les prévisions, en fournissant des recommandations pour améliorer les résultats

Management : Assurer le management et le développement des collaborateurs du service

Interlocuteurs

En interne :

Directeur Général
Directeur financier
Directeur scientifique
Directeur des Ressources Humaines

Référence hiérarchique :

Président

Compétences Clés

- Anglais courant
- Commercial
- Marketing
- Scientifique (physiologie, toxicologie, sciences du médicament)
- Solide relationnel
- Prise de recul
- Négociation
- Management de projet
- Outils bureautiques / marketing digital / CRM

Profil :

Intérêt pour la recherche in vivo.

Scientifique : PhD ou Msc en biologie ou sciences du médicament. Compréhension de la chaîne de valeur de l'industrie pharmaceutique et des sociétés de biotechnologie est un plus.

Idéalement : Double cursus de formation, scientifique et management des industries de la santé. Expérience indispensable d'au moins 10 ans dans le métier, de préférence dans une société de service préclinique (in vivo/in vitro).

Poste basé à Sainte-Consorce (69) - déplacements à prévoir en France et à l'étranger. Télétravail partiel possible.