

Business Developer Senior – Oncologie Préclinique (H/F)

Antineo est une CRO spécialisée dans les services précliniques en oncologie, accompagnant les sociétés pharmaceutiques et biotech dans l'évaluation de l'efficacité de leurs candidats médicaments. Basée au Bioparc Rockefeller de Lyon, l'entreprise s'appuie sur une équipe scientifique expérimentée et des modèles robustes pour répondre à des problématiques complexes en développement anticancéreux.

Dans un contexte de croissance et d'expansion internationale, nous créons un poste stratégique de :

Business Developer Senior

Votre rôle

Vous prenez un rôle clé dans le développement commercial d'Antineo en France et à l'international, avec une forte autonomie et un impact direct sur la croissance de l'entreprise.

Vous intervenez à la fois sur le développement de nouveaux comptes, la structuration de l'approche commerciale et le positionnement de l'offre auprès d'acteurs biopharma et biotech.

Missions principales

- Développer un portefeuille existant de clients biotechs, pharmas et académiques
- Identifier les opportunités de nouveaux clients en oncologie préclinique
- Construire des offres scientifiques et commerciales adaptées avec l'équipe scientifique
- Implication dans le cycle de vente complet (prospection jusqu'au closing)
- Représenter Antineo lors de congrès et salons internationaux
- Participer activement à la stratégie commerciale et au positionnement de l'offre
- Assurer une veille marché et concurrentielle
- Assurer le reporting de l'activité commerciale au travers d'outils dédiés

Profil recherché

- Double compétence scientifique & commerciale
- Master ou Doctorat, en oncologie ou pharmacologie serait un plus
- 5+ ans d'expérience en business development, idéalement en CRO préclinique ou services R&D pharma/biotech
- Expérience démontrée dans l'ouverture de comptes internationaux
- Compréhension des enjeux du développement préclinique en oncologie
- Aisance dans des cycles de vente complexes
- Anglais professionnel indispensable

Pourquoi ce poste est stratégique

- Rôle central dans la croissance de l'entreprise
- Forte autonomie
- Contribution à la structuration du développement commercial

Rémunération

Fixe de 45 000€ brut/an

Variable non plafonné basé sur les ventes signées

Package évolutif en lien avec la croissance

Contrat

Temps plein, 39h de travail par semaine, 5 semaines de congés payés.

CDD de 9 mois débouchant sur un contrat à durée indéterminée.

Avantages: tickets restaurant, remboursement des transports, prime de performance collective

Poste basé à Lyon (possibilité de télétravail), avec déplacements internationaux à prévoir.

Prise de poste souhaitée dès que possible.

Pour déposer votre candidature, envoyez votre CV à rh@antineo.fr