

Business Developer (H/F)

Mission

Développer des partenariats entre les acteurs économiques et les laboratoires dans le domaine des matériaux : prospector les entreprises, développer l'offre de valeur des laboratoires et mettre en place les partenariats

Rémunération :

A négocier selon expérience et salaire actuel : sur une base de 50keuros bruts, part fixe et part variable sur objectifs

Activités principales

- **Prospecter et développer :** (70% du temps)
 - mettre en place des stratégies de prospection adaptées auprès des entreprises en lien avec les secteurs prioritaires définis
 - Proposer un plan d'action de prospections ciblées auprès de responsables R&D afin de générer de nouveaux partenariats
 - Elaborer des supports de communication d'offres technologiques
 - Développer le portefeuille de projets auprès des entreprises en s'appuyant sur le Club des Industriels adossé à l'ARD Matex (voir contexte)
 -
- **Affiner l'offre de valeur et de partenariat :** (20%)
 - Etre force de proposition pour faire évoluer l'offre partenariale des laboratoires en fonction des besoins des partenaires dans la perspective du projet d'Institut Carnot (voir contexte)
 - Négocier les bases des nouveaux contrats de recherche (financement, propriété intellectuelle...) en lien avec le SPVGC
 - Identifier et promouvoir, en lien avec le SPVGC, des appels à projets publics-privés (Labcom, ANR PRCE, EIC, APR IR, France 2030...) permettant de développer de nouveaux partenariats
 - Identifier au sein des laboratoires, en lien avec le SPVGC, des technologies susceptibles d'être transférées à des industriels
 - Contribuer à l'accélération du transfert des résultats des recherches des laboratoires vers le monde socio-économique
- **Rendre compte et participer au collectif :** (10%)
 - Effectuer un reporting régulier au Responsable du SPVGC ainsi qu'à la gouvernance de l'ARD Matex (voir contexte)
 - S'impliquer dans le montage du projet d'Institut Carnot, pour lequel un cabinet de consultance est mandaté
 - Participer aux réunions en lien avec l'ARD Matex, en particulier du Club des Industriels

Compétences principales

Connaissances

- Excellente connaissance/expérience du développement des affaires dans le domaine technologique
- Connaissance des domaines technologiques des laboratoires ou capacité à se les approprier

- Connaissance de l'organisation de la recherche française, de l'enseignement supérieur et de leurs enjeux
- Langue anglaise : C1 à B2 (cadre européen commun de référence pour les langues)

Compétences opérationnelles

- Maîtrise des techniques de prospection et de vente
- Savoir mener une négociation commerciale
- Savoir piloter un projet
- Capacité à effectuer une veille concurrentielle et technologique
- Capacité à rédiger des documents (bilan, rapport, synthèse...)
- Excellent relationnel et esprit d'équipe
- Rigueur, organisation, capacité d'anticipation et réactivité

Diplôme réglementaire exigé - Formation professionnelle souhaitée

- Titulaire d'un diplôme en « business development »
- Expérience réussie dans une fonction de business developer/chargé-e d'affaires
- Connaissances ou expérience dans le domaine des Sciences de la Matière est un plus
- Des formations sont prévues à l'intégration

Contexte

Le Projet Ambition Recherche Développement Multimatériaux en Conditions Extrêmes (ARD Matex) est un projet structurant et stratégique impliquant neuf laboratoires de recherche de la région Centre Val de Loire, ainsi que des industriels basés en région Centre Val de Loire. Démarré en 2021, ce projet a notamment pour objectifs de développer les partenariats industriels et de déposer un projet d'Institut Carnot.

Un Institut Carnot est un label accordé par le Ministère de la Recherche. Il est attribué à des structures de recherche publique, qui mènent simultanément des activités de recherche amont, propres à renouveler leurs compétences scientifiques et technologiques, et une politique volontariste en matière de recherche partenariale au profit du monde socio-économique. Un cabinet de consultant accompagne l'ARD Matex dans la réponse au futur appel à projets.

Le recrutement de ce business developer s'inscrit dans le cadre plus large de déploiement d'un réseau de business developers au sein du CNRS. Il s'agit d'une action prioritaire disposant d'une affectation spécifique de moyens qui vise à développer l'activité de partenariat entre les entreprises et les laboratoires. Ce réseau dédié bénéficie d'une animation et d'actions de formation.

Au sein de la Délégation régionale CNRS Centre Limousin Poitou Charente (DR08), le Business Developer sera affecté au Service du Partenariat et Valorisation Grand Campus (SPVGC), une structure d'appui aux laboratoires de la région Centre Val de Loire, mutualisée avec l'Université d'Orléans. Le SPVGC héberge la Project Manager de l'ARD MATex.

Le SPVGC apporte son soutien aux chercheurs de la région Centre Val de Loire dans leurs réponses aux appels à projets de recherche, la mise en place de leurs partenariats avec des acteurs socio-économiques, et la valorisation de leurs résultats de recherche.

Le poste inclut des déplacements, essentiellement en région Centre Val de Loire, ainsi qu'en région Ile de France. Des déplacements dans d'autres régions de France sont à prévoir.

Contact

Nom : Christophe Terrasse

Fonction : Responsable du SPVGC

Email : christophe.terrasse@cnrs.fr

Téléphone : 02 38 25 76 06

Adresse : Délégation Centre Limousin Poitou Charente du CNRS 3E avenue de la recherche scientifique 45071 - Orléans cedex 2