



La **SATT Nord** (Société d'Accélération du Transfert de Technologie), est une entreprise privée, filiale des établissements de recherche et d'enseignements supérieurs des Hauts-de-France et de Champagne-Ardenne.

Véritable créateur de valeurs, notre mission est de **valoriser la recherche publique** à travers l'identification de technologies innovantes au sein des laboratoires de recherches, leur développement et leur transfert **auprès des entreprises privées**.

Notre entreprise compte 70 salariés et notre champ d'action couvre les domaines de la Santé, de l'Environnement et du Numérique (3 BU). C'est afin d'accompagner notre Business Unit dans le domaine de la santé que nous recrutons un/une :

Business Developer H/F

CDI basé à Lille

Description du poste :

Rattaché(e) à la Responsable de la Business Unit « SANTE », vous intégrez notre équipe (7 personnes y compris vous) et travaillez au quotidien avec plusieurs équipes dédiées aux projets d'investissement et composées d'un(e) chef(fe) de projets, au contact des chercheurs et en charge de détecter les innovations technologiques potentielles, d'une ingénieure propriété industrielle et d'une juriste.

Vous participerez à la construction de projets d'investissements à haute valeur ajoutée :

- Vous serez force de proposition sur la ou les stratégies de transfert applicables (co-maturation, out-licensing, création de start up...) et sur les orientations technologiques à privilégier pour favoriser le transfert et assurer un ROI pour la SATT Nord.

Vous interviendrez, en tant qu'interlocuteur(trice) dédié(e) des entreprises, pour :

- La prospection et l'identification de partenaires suite à votre analyse du marché de l'innovation technologique (macro et dynamique). Vous serez force de proposition auprès du chef de projets pour l'élaboration d'un plan de prospection (chaîne de valeur, identification des interlocuteurs pertinents) et d'une stratégie (positionnement marché et identification des besoins et/ou points de douleurs des industriels) pour favoriser le transfert de l'innovation vers le tissu économique privé.
- La négociation de contrats à haute valeur ajoutée (contrats de co-développement, sous-licence, option sur licence, cession) aux côtés d'une juriste.
- Le suivi de l'évolution de l'activité des tiers exploitants de votre portefeuille et le retour financier pour la SATT Nord
- Le développement d'actions de type « market pull » et la proposition d'offres de « scouting »

Vous participerez également à l'implémentation de la stratégie de la BU « SANTE » en :

- Participant à la mise en place des stratégies de négociation des contrats de licence avec les entreprises et les start-ups
- Entretien et développement des partenariats avec les acteurs de l'écosystème de l'innovation (Réseau SATT, BPI France, pôles de compétitivité, incubateurs, France Biotech, investisseurs ...).

Votre profil :

De formation supérieure médicale ou scientifique idéalement couplée à une formation marketing ou commerciale, vous disposez de solides connaissances techniques et réglementaires du parcours de développement du médicament (petites molécules, biomédicament, vaccin, médicament de thérapie innovante...).

Idéalement Business Developer ou chargé d'affaires dans le domaine des biotechnologies appliquées à la santé et/ou de l'industrie pharmaceutique, vous disposez d'une expérience de transfert de technologies techniques via la négociation de contrats de type out-licensing.

Doté d'une expérience d'au moins 3 ans dans des fonctions similaires, nous recherchons avant tout une personnalité capable de convaincre avec une réelle appétence pour le relationnel.

Vos atouts ?

Vision globale, esprit d'équipe, synthèse, curiosité et pragmatisme ! Vous avez naturellement une curiosité pour les sciences. Une bonne connaissance de la propriété intellectuelle sera appréciée.

Enfin la maîtrise de l'anglais est un impératif pour ce poste.

Poste basé à Lille (à proximité de la Gare Lille Flandre), déplacements à prévoir.

Nous vous offrons :

- de participer au développement d'innovations technologiques dans un dispositif unique en France : notre entreprise intervient sur l'ensemble de la chaîne de valorisation de la recherche, de la détection de la technologie à son transfert au monde économique ;
- de travailler au sein d'une PME à taille humaine et dynamique ;
- de bénéficier de conditions de travail favorables grâce à notre politique de télétravail (2 jours par semaine) ;
- une mutuelle conventionnelle et des tickets restaurant.

Rémunération : selon profil et expérience.

Prise de fonction : selon disponibilités.

Contact : Jessica KIAMOUCHE - Responsable RH - Jessica.Kiamouche@sattnord.fr – Réf : 2022-BD_SANTE