



La SATT Nord est un investisseur spécialisé dans l'innovation technologique.

A l'interface entre les laboratoires de la recherche publique et les entreprises, nous avons un accès privilégié aux compétences et inventions des chercheurs publics des Hauts de France et de Champagne-Ardenne.

Nous transformons les découvertes scientifiques du domaine de la santé, de l'environnement et du numérique, en produits et services destinés à améliorer notre vie de tous les jours : médicaments, logiciels, matériaux performants, puces pour l'intelligence artificielle, énergie de demain...

Vous voulez contribuer à changer notre quotidien par l'innovation ? Rejoignez-nous pour protéger, financer et accompagner ces projets novateurs qui seront adoptés par des entreprises ou donneront naissance à des start-up ! Nous recrutons un/une :

Business Developer Innovation santé / environnement H/F

CDI basé à Reims

Description du poste :

Rattaché(e) au Directeur du Site Grand Est, vous intégrez notre équipe (5 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'un(e) 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 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 direction Grand Est 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 scientifique en santé, médicale ou paramédicale, idéalement couplée à une formation marketing/commerciale, vous disposez à la fois de connaissances dans le domaine des dispositifs médicaux et dans celui du développement thérapeutique. Des connaissances techniques et réglementaires notamment liées au parcours de développement du médicament seront appréciées.

En tant que Business developer ou chargé d'affaires, vous justifiez idéalement d'une première expérience dans la vente de produits techniques en santé et/ou de produits thérapeutiques à haute valeur ajoutée et dans le transfert de technologies via la négociation de contrats de type out-licensing.

Une expérience des problématiques scientifiques et économiques liées au domaine de l'environnement (dépollution, agro-environnement, composites agro-sourcés, ...) serait appréciée. A défaut, une capacité à vous approprier ces sujets est attendue.

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 Reims (à proximité du centre-ville), nombreux déplacements à prévoir.

Nous vous offrons :

- D'intégrer une entreprise qui agit pour améliorer la vie de tous les jours grâce au développement d'innovations technologiques ;
- de travailler au sein d'une PME à taille humaine (70 personnes) et dynamique ;
- de bénéficier d'un accompagnement individualisé à votre arrivée pour faciliter le plus possible la prise en main du poste (parcours d'intégration, mentorat et formations selon profils...) ;
- d'avoir des conditions de travail favorables grâce à notre politique de télétravail (2 jours par semaine possibles).

Rémunération : selon profil et expérience.

Prise de fonction : selon disponibilités.

Contact : Jessica KIAMOUCHE - Responsable RH - Jessica.Kiamouche@satt nord.fr – Réf : 2023-BD_Reims