



Commercial / Business Developer - BU Sciences de la Vie

Une opportunité rare de devenir un acteur clef du transfert de technologies en contribuant à la structuration de projets et en les commercialisant

La SATT idfinnov

En 2010, 19 établissements franciliens d'enseignement supérieur et de recherche¹ décident de s'associer pour créer la Société d'accélération du transfert de technologies Ile-de-France Innov (SATT IdF Innov).

En décidant de relever ensemble le défi de la valorisation de la recherche publique et du transfert de technologies, ces acteurs se sont résolument engagés à créer sur leur territoire un guichet unique professionnel, tant « public-public » que « public-privé » pour accélérer le transfert industriel et accroître le soutien aux jeunes entreprises innovantes.

La SATT IdF Innov constitue l'aboutissement de ce processus : outil commun et mutualisé, la société a été financée par les Investissements d'Avenir avec le soutien de la Caisse des Dépôts et Consignation.

Son périmètre d'action s'étend d'ouest en est, de Cergy-Pontoise à Marne-la-Vallée, et du nord au sud, de Villetaneuse à Fontenay-aux-Roses, avec un cœur d'activité à Paris, sur plus de 340 unités de recherche, et concerne près de 17 000 chercheurs, enseignants-chercheurs et personnels de recherche.

Dans 10 ans, la SATT IdF Innov aura mûri près de 800 projets, créé plus de 200 startups, et permis la création de plus de 5000 emplois et consacré près de 150 millions d'euros à cette activité.

Les fonds de la SATT IdF Innov serviront à investir, maîtriser et piloter toutes les phases de la chaîne de valeur du transfert de technologies : de la détection des résultats et inventions à leur commercialisation, en passant par la maturation de preuves de concept, afin d'obtenir celles qui s'avèreront pertinentes pour le transfert des inventions issues de la recherche publique vers le monde économique.

La SATT IdF Innov développe en particulier trois axes thématiques sur les secteurs suivants : A/ Sciences de la vie (Pharma, Dispositif médical, Diagnostic); B/Sciences Exactes (Nouveaux matériaux, Ville/Environnement, Energie) ; C/STIC/SHS (Informatique, Patrimoine, Industries culturelles, Ingénierie pédagogique).

¹ L'Université Paris III Sorbonne Nouvelle, l'Université Paris V Descartes, l'Université Paris VII Diderot, l'Université Paris XIII Villetaneuse, l'Institut d'Etudes Politiques de Paris (Sciences Po), l'Institut de Physique du Globe, l'École des Hautes Études en Santé Publique, l'Institut National des Langues et Civilisations Orientales (Inalco - Langues'O), l'Université Paris Est Créteil, l'Université Paris Est Marne-la-Vallée, l'Institut Français des Sciences et Technologies des Transports, de l'Aménagement et des Réseaux (Ifsttar), l'École des Ponts ParisTech, l'École Nationale Vétérinaire d'Alfort, l'ESIEE Paris, le Pôle de Recherche et d'Enseignement Supérieur (PRES) "Sorbonne Paris Cité", le PRES "Université Paris Est", l'Université de Cergy Pontoise, le CNRS et l'INSERM

Quatre principes méthodologiques structurants sont mis en œuvre par les équipes travaillant dans cette société :

1. De la simplicité dans la construction opérationnelle des projets car la notion de guichet unique simplificateur constitue l'ADN de la société.
2. De l'expertise : notamment sur les interfaces entre la science et le monde économique, afin d'apporter une réelle valeur ajoutée aux équipes académiques et aux industriels. La pertinence technico-économique des projets est chaque fois justifiée par un travail approfondi de collecte de chiffres et de données, des recoupements et des comparaisons, par l'élaboration de scénarios, et des retours d'expérience concrets d'industriels, de startups ou de projets réussis.
3. De la proximité : des équipes réactives au plus près des personnels de la recherche, pour détecter les idées, contribuer à leur structuration et suivre les phases finales du développement.
4. Du sur-mesure : une logique d'investissement projet par projet, sans a priori, qu'auditionne un comité d'investissement indépendant avec un financement structuré ad hoc, issu du dialogue entre la SATT et les équipes scientifiques.

Objectifs du poste

Les missions sont doubles. Elles concernent tout autant les projets issus des laboratoires (techno push) que les réponses aux attentes des clients (market pull). Le Business Developer est l'extension terrain des détecteurs qui ont, eux, la charge de faciliter l'émergence et la conduite des projets depuis les laboratoires.

L'objectif premier du Business Developer est de concrétiser la vente des projets en s'appuyant sur une très bonne connaissance terrain et une participation aux actions de communication de la SATT.

Sous la responsabilité du Directeur de la BU Santé, vos compétences vous permettent de :

- Prospecter et capitaliser les données :
 - Préparer, de façon semestrielle, à l'attention du directeur de Business Unit, un plan d'action commerciale ;
 - Participer à l'élaboration des outils marketing de l'entreprise, notamment grâce à sa connaissance du marché, permettant de promouvoir largement les atouts de la SATT et le portefeuille de l'offre ;
 - Participer aux activités de communications externes de la SATT (salons, business conférences, etc.) ;
 - Créer et entretenir un réseau de partenaires industriels (base de données clients) avec une action très soutenue envers les PMI/ETI ;
 - Assurer la prospection, en direction des clients de la valorisation et d'investisseurs privés potentiels, pour assurer la commercialisation des inventions et des compétences, que ce soit sous la forme d'une licence, d'une prestation de type conseil ou d'une création d'entreprise ;
- Accompagner les projets :
 - Contribuer à structurer des projets de pré-maturation et de maturation ;
 - Assister le directeur de BU dans la prise de décision – go/no go, dimensionnement, coût - pour les choix de dossiers à maturer (techno push) notamment du fait de sa connaissance et de ses contacts terrain
- Transférer
 - Mener à bien les négociations et assurer la vente du projet selon les lignes directrices de la SATT;
 - Monter, avec les équipes de la SATT, les dossiers de partenariats amont ;
 - Faire un reporting mensuel au directeur de BU de l'avancement des différents projets dont il a la charge;

Connaissances / Savoir-faire pour le poste

- Esprit d'entreprise/ entrepreneuriat : volonté de construire des projets sur la durée
- Bonne compréhension des problématiques du transfert de technologies chez les « big pharma »
- Leadership : capacité d'initiative et de management
- Sens de la communication/empathie : capacité à comprendre et convaincre les chercheurs et les partenaires industriels
- Discernement et capacité à arbitrer
- Anglais courant impératif

Parcours

- MSc, Ingénieur, PharmD, ou PhD, avec une compétence commerciale (ou double formation), idéalement avec 2 à 5 ans d'expérience professionnelle, si possible dans un environnement touchant au transfert de technologie.

Contact

contact@idfinnov.com