



**Intitulé du poste :** RESPONSABLE BUSINESS DEVELOPMENT (h/f)  
**Famille de fonction :** Business development/Licensing  
**Secteur :** [Biotechnologies](#)  
**Descriptif :** SOCIETE DE BIOTECHNOLOGIE EN FORT DEVELOPPEMENT, RECHERCHE UN :

RESPONSABLE BUSINESS DEVELOPMENT (h/f)  
(Poste basé à Lyon)

Nous apportons à nos clients (industrie pharmaceutique et sociétés de biotechnologie) notre expertise dans le domaine de la glycosylation des protéines et développons des souches de micro-organismes humanisés en vue de produire des principes actifs.

Pour accompagner notre développement, nous souhaitons intégrer un Responsable Business Development performant dont les missions seront à la fois opérationnelles et stratégiques.

#### I - LE POSTE :

Rattaché au Directeur Général, vous êtes responsable du développement commercial de la société auprès des entreprises pharmaceutiques fabriquant des biomédicaments et des sociétés de biotechnologies, en France et en Europe.

A ce titre, vous :

- Etes en charge de promouvoir un système très innovant à partir de démarches proactives et d'un discours scientifique convaincant et rigoureux auprès d'interlocuteurs de haut niveau : Directions Scientifiques, Business Development, Production,
- Participez à la stratégie de développement et à l'identification des marchés et de partenaires potentiels,
- Pilotez les différentes phases de la vente de licences et de prestation R&D : prospection initiale, détection des besoins, signature d'un accord de confidentialité, présentation des offres, négociation commerciale et contractualisation,
- Etes force de proposition dans la structuration des démarches commerciales et de communication de la société,
- Travaillez en partenariat étroit avec notre Direction Scientifique dans le cadre de la présentation technique des offres,
- Participez aux congrès scientifiques,
- Réalisez une veille concurrentielle et de l'environnement Propriété Industrielle.

#### II - LE PROFIL DU CANDIDAT RECHERCHE :

De formation supérieure scientifique, idéalement complétée par une formation commerciale, vous avez une expérience réussie (5/10 ans) dans un poste de business development international auprès d'interlocuteurs grands comptes. Votre parcours s'est déroulé dans le secteur de la Santé (médicament, diagnostic, dispositif médical, sous-traitant de l'industrie pharmaceutique...) et vous

possédez idéalement une bonne connaissance des entreprises biopharmaceutiques. Vous avez une réelle capacité à comprendre les enjeux et les problématiques scientifiques et techniques de vos interlocuteurs et à leur apporter des solutions.

Doté(e) d'excellentes capacités de communication et de négociation, vous êtes reconnu(e) pour votre sens du service, votre orientation résultats et votre sens du business.

Esprit d'équipe, charisme, capacité à représenter la société, à proposer et conduire en autonomie un développement commercial, ouverture à un fonctionnement d'entreprise souple et évolutif, sont autant d'atouts pour réussir dans la fonction.

Anglais courant impératif.

Merci d'adresser votre candidature + rémunération actuelle, sous Réf. :

10-206-01/LEEM,

à notre conseil, ALERYS, à l'adresse suivante

BAC +5

Précisez vos prétentions

Rhone-Alpes

**Formation :**

**Rémunération :**

**Région :**

---

**Société :**

ALERYS

**Contact :**

Sonia MOLLARD

**Tél :**

**Mail :**

[annonce@alerys.fr](mailto:annonce@alerys.fr)

**Site web :**

<http://www.alerys.fr>

**Adresse :**

4, quai Jean Moulin

69001 LYON

**Référence :**

10-206-01/LEEM