

Fiche de poste

Intitulé du Poste : *Business Developer – Développeur de nouveaux marchés*

○ Informations générales

Durée du contrat : 12 mois

Date d'embauche prévue : 1^{er} Juillet 2019

Quotité de travail : Temps complet

Rémunération : grille Ingénieur d'Etude, selon expérience professionnelle

Niveau d'études souhaité : Bac+3 minimum

Expérience souhaitée : Le poste est directement accessible à de jeunes diplômés (par exemple d'école de commerce, de gestion ou de marketing).

○ La mission

Missions principales : Le/la *business developer* devra orienter et détecter les opportunités de croissance pour la plateforme MATRIX du CEREGE (micro et nano-tomographie, imagerie par rayons X) et éventuellement pour une seconde plateforme technologique positionnée également dans le domaine de l'imagerie. Il/elle devra développer et diversifier sa base clientèle, en particulier vers les acteurs du secteur privé, et intégrer de nouveaux partenaires (partenaires industriels et académiques) en vue d'accroître le chiffre d'affaire des prestations qu'elle réalise. Sa mission portera à la fois sur la stratégie, les marchés et la mise en place opérationnelle. Son rôle sera de mettre en place un plan d'actions basé sur l'étude de la stratégie de croissance de la plateforme.

Mission secondaire : Le *business developer* développera en parallèle l'offre de service du réseau des plateformes labellisées Aix-Marseille au sein de la Cité de l'Innovation et des Savoir d'Aix-Marseille.

○ Activités principales

- Analyse, veille et orientation stratégique

Définir et réaliser des études de marché (marchés applicatifs). En produire des synthèses.

Réaliser l'annuaire des cibles commerciales (entreprises privées et laboratoires académiques) à l'échelle nationale et internationale

Définir l'offre de service de la plateforme MATRIX

Identifier les besoins précis des cibles identifiées

Assurer une veille concurrentielle.

- Développement et suivi de nouveaux projets

Détecter les opportunités de croissance, être capable d'identifier les besoins de marché, de les prioriser.

Diffuser des informations techniques stratégiques aux services concernés.

Promouvoir l'offre complète de MATRIX et augmenter sa visibilité.

Assurer un travail de prospection, attirer de nouveaux clients et partenaires. Mettre en place des actions de réseautage.

Représenter la plateforme lors de manifestations et événements particuliers (congrès, salons...).

Assurer le suivi des demandes en cours (suivi de devis, relance,...)

- **Compétences :**
 - **Connaissances**
 - Techniques commerciales, droit des affaires et sens de la négociation
 - Compétences linguistiques : la maîtrise de l'anglais est indispensable (B2, cadre européen commun de référence pour les langues)
 - Maîtriser Excel, Powerpoint, Word...
 - Compétences en communication appréciées
 - Culture scientifique de base
 - **Compétences opérationnelles**
 - Capacité à identifier, interpréter et analyser des informations scientifiques et économiques
 - Curiosité, créativité pour identifier des sources de développement potentiel
 - Autonomie, adaptabilité pour appréhender rapidement des univers de travail différents
 - Excellent relationnel en interne et en externe (savoir travailler en équipe, savoir motiver des collaborateurs)
 - Techniques de communication
- **Contexte de travail**
 - **Lieu d'exercice de la fonction :** l'intéressé(e) est rattaché(e) à la CISAM (Bâtiment Le Castel, 61 Boulevard des Dames, 13002 Marseille).
 - **Astreintes et conditions de service éventuelles :** Déplacements fréquents et réguliers au CEREGE, campus Arbois d'Aix-Marseille Université. Des déplacements occasionnels à prévoir sur le territoire national. Permis B demandé.
 -
- **Pour postuler**

Merci d'envoyer votre CV, une lettre de motivation et deux lettres de référence à chaurand@cerege.fr avant le 15 mars.