

OFFRE D'EMPLOI

BUSINESS DEVELOPER (H/F) – CDD 18 MOIS

Page 1 sur 2

MI-mAbs (Marseille Immunopôle monoclonal Antibodies) est une plateforme immunotechnologique de services, dédiée à accélérer la mise au point de nouveaux anticorps monoclonaux en oncologie et inflammation.

Située à Marseille, MI-mAbs est une interface entre la découverte d'une cible thérapeutique et l'entrée en développement d'un candidat médicament. La plateforme est capable de générer les anticorps médicaments, de les modifier puis de les valider en pharmacologie in vitro et in vivo.

MI-mAbs est un « démonstrateur préindustriel » financé par le programme Investissement d'Avenir depuis 2012.

MI-mAbs est une plateforme ayant pour ambition d'être au cœur des immunothérapies en France et en Europe et travaille avec de nombreux clients académiques, industriels et biotechnologiques.

Missions

Sous la supervision de la responsable du business development et de la communication de la plateforme MI-mAbs vous serez l'interface avec les groupes de recherche de la plateforme, le pôle Instruction des contrats partenariaux de Protisvalor et serez l'interlocuteur privilégié des clients dans votre périmètre.

Vous aurez en charge le développement du portefeuille clients privés et/ou publics ainsi que son suivi tout, aussi bien sur les nouveaux prospects que ceux déjà existants.

Vous devrez identifier et rechercher les prospects ayant des besoins intégrés, transverses : de la génération d'anticorps, production et engineering jusqu'à la validation en immuno-pharmacologie.

Vous serez un réel appui en partageant vos retours « terrain » et vos interactions clients / réseau.

Principales activités

- ✦ Suivre la stratégie de vente mise en place au sein de la plateforme MI-mAbs,
- ✦ Créer, suivre et développer un portefeuille clients,
- ✦ Prospecter de nouveaux clients,
- ✦ Participer à la mise en place de de contrats de prestation de services,
- ✦ Analyser le(s) besoin(s) du client et animer la relation client tout au long du projet,
- ✦ Gérer les devis simples et élaborer le(s) devis en collaboration avec le chargé d'affaires Protisvalor,
- ✦ Participer au montage des offres techniques,
- ✦ Participer à des cycles de vente longs nécessitant une personnalisation et un conseil scientifique pour la mise en place de contrats,

Profil recherché

OFFRE D'EMPLOI

BUSINESS DEVELOPER (H/F) – CDD 18 MOIS

Page 2 sur 2

Titulaire d'un bac+5 en biotechnologie, avec une double compétence en commerce/marketing/vente, vous disposez de solides connaissances scientifiques ainsi que d'une maîtrise en gestion client.

Vous avez idéalement une première expérience réussie dans ce domaine.

Vous avez le sens de la négociation et de la vente.

Vous avez de bonnes capacités relationnelles et commerciales.

Vous êtes adaptable, autonome. Dans vos tâches vous êtes curieux(se), organisé(e) et persévérant(e).

Vous êtes à l'aise sur les outils bureautiques et force de proposition pour améliorer/développer les outils existants.

Spécificités du poste

- ✦ Le poste est basé à Marseille (Luminy).
- ✦ Le contrat sera établi par Protisvalor qui est le gestionnaire de la plateforme.
- ✦ Vous pourrez être amené(e) à intervenir sur les sites des différents partenaires.

Merci d'envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation par email à :

recrutement@mi-mabs.org