

Alcimed

Business Development Manager H/F



ALCIMED est une société de Conseil en Innovation et Développement de Nouveaux Marchés spécialisée dans les sciences de la vie (santé, biotech, agroalimentaire), la chimie, les matériaux et l'énergie ainsi que dans l'aéronautique, le spatial et la défense.

Notre vocation est d'accompagner ses clients privés et publics dans l'exploration et le développement de terres inconnues. Nous intervenons ainsi sur des sujets ayant trait aux nouvelles technologies, aux innovations marchés, aux territoires à forte croissance et à la prospective.

Riches de 180 collaborateurs, nous sommes organisés par secteur d'activité et sommes implantés en France (Paris, Lyon, Toulouse), en Europe (Bruxelles, Cologne, Lausanne, Londres), aux Etats-Unis (Princeton) et en Asie (Singapour).

Pourquoi nous rejoindre ?

- Parce que vous avez l'âme d'un entrepreneur et désirez contribuer au développement de nos activités dans de nouveaux territoires en vendant des missions de conseil à forte valeur ajoutée ;
- Parce que l'innovation et le développement de nouveaux marchés dans les Sciences de la vie vous intéressent et que vous souhaitez jouer un rôle clé pour nos clients dans l'élaboration de leurs thèmes stratégiques ;
- Parce que vous aurez l'opportunité de commencer votre carrière en créant votre réseau et en échangeant avec des décideurs de haut niveau (décideurs industriels de l'Innovation, de la R&D, du marketing, des ventes et de la Direction Générale) ;
- Parce que travailler avec des équipes de talents de hauts potentiels vous stimule fortement ;
- Parce que vous ne trouverez pas d'emploi similaire ailleurs !

Alcimed

Vos missions

En tant que Business Development Manager vous développez votre portefeuille clients :

- Vous mettez en place et exécutez un plan commercial et marketing pour aborder de nouveaux prospects ;
- Vous rencontrez des décideurs de haut niveau et êtes amené(e) à identifier leurs besoins et enjeux ;
- Vous définissez avec l'équipe Réalisation des méthodologies adaptées et établissez des propositions commerciales sur mesure ;
- Vous établissez des relations commerciales à long terme afin de développer votre portefeuille clients ;
- Vous êtes l'interface entre vos clients et l'équipe Réalisation qui mènent les projets ;
- Vous aspirez à développer votre propre activité, à recruter et manager votre équipe.

Profil

- Vous avez un Master ou un PhD en sciences ou en commerce ;
- Vous avez un intérêt prononcé pour les sciences et l'Innovation ;
- Vous êtes un entrepreneur motivé(e) par la fonction commerciale ;
- Vous parlez couramment français et anglais.
- Qualités recherchées : Sens relationnel et commercial très développés – ténacité – volonté de convaincre – ambition – autonomie – créativité

Opportunités

Camp de base : Bruxelles

- ⇒ Développer notre activité Sciences de la Vie (Santé & Agro) au Benelux

Camp de base : Cologne

- ⇒ Développer notre activité Santé en Allemagne

Camp de base : Lausanne

- ⇒ Développer notre activité Sciences de la Vie en Suisse

Camp de base : Milan

- ⇒ Développer notre activité Santé en Italie

Camp de base : Paris

- ⇒ Développer notre activité Aéronautique/Spatial/Défense en France
- ⇒ Développer notre activité Agroalimentaire en France
- ⇒ Développer notre activité Chimie/Matériaux en France
- ⇒ Développer notre activité Innovation et Politiques publiques en France
- ⇒ Développer notre activité Santé en Europe (UK, pays nordiques)

Camp de base : Princeton

- ⇒ Développer notre activité Santé sur la côte Est des Etats-Unis

Camp de base : Singapour

- ⇒ Développer notre activité Santé en Asie du Sud-Est

CDI ou VIE temps plein à pourvoir dès que possible

CONTACT RECRUTEMENT

Envoyez votre CV et une lettre de motivation (Ref BDM en précisant la localité souhaitée) à

recrutement@alcimed.com

01 44 30 44 30

www.alcimed.com