

FICHE DE POSTE

Corps : Ingénieur de recherche

BAP : J

Emploi type (REME, REFERENS, BIBLIOFIL) : J1B43 - Responsable du partenariat et de la valorisation de la recherche ([lien vers l'emploi-type](#))

Intitulé du poste : **Chargé(e) de Développement Commercial et Partenarial**

Catégorie : A

Quotité : 100%

Le poste est à pourvoir à partir d'avril 2017

Rémunération brute : à partir de 38 k€/an selon expérience

Contrat : CDD renouvelable

Les CV et lettre de motivation sont à adresser à l'adresse suivante : veronique.remy@univ-lorraine.fr

Personne à contacter pour tout renseignement sur le poste : M. Denis ROIZARD, Directeur de l'institut Carnot : denis.roizard@univ-lorraine.fr / Tél.: (0)3 83 17 52 17

ETABLISSEMENT : ICÉEL – Institut Carnot ([lien vers le site internet de la structure](#))

VILLE : NANCY (54)

Présentation de la structure d'affectation :

Fort de l'expertise scientifique et technologique de ses composantes (laboratoires académiques et centres techniques), l'Institut Carnot ICÉEL positionne son offre de R&D sur 4 marchés prioritaires :

- Ressources & Environnement,
- Énergie,
- Transports
- Manufacturing

Pour accompagner son développement, il cherche à renforcer son équipe opérationnelle et souhaite recruter un(e) chargé(e) du développement commercial et partenarial.

Mission générale :

La personne en charge du développement commercial et partenarial au sein de l'institut Carnot ICÉEL a pour mission d'assurer le développement des relations entre les partenaires de R&D et les laboratoires et centres techniques du périmètre ICÉEL, sous la responsabilité du Directeur de l'institut Carnot et en concertation avec les activités transverses déployées au niveau de l'équipe.

Activités principales :

Organisation et développement de l'activité partenariale

- Structurer et animer un réseau de chargés d'affaires et commerciaux à l'échelle nationale (personnels travaillant dans les centres techniques membres du PRETT et assurant le développement d'affaires des composantes de l'institut Carnot ; CA R&D consolidé de l'ordre de 10 à 12M€/an),
- Analyser, gérer et développer le portefeuille de partenariats et suivre les grands comptes,
- Définir des opportunités de développement,
- Assurer un appui au montage d'accords de partenariats stratégiques,

- Analyser et suivre l'activité de développement : comité de pilotage, comité d'orientation stratégique (COS), suivi des indicateurs, tableaux de bord et reporting de l'activité.

Marketing stratégique

- Cartographier des compétences et des technologies ICÉEL et implémenter des outils de marketing stratégique (cartographie dynamique, etc.),
- Assurer une veille informationnelle et concurrentielle centrée sur les Domaines d'Activités Stratégiques de l'institut,
- Etablir une analyse stratégique (écosystèmes, concurrents, partenaires, marchés, technologies, etc.),
- Participer à la communication de l'Institut Carnot ICÉEL et à sa visibilité par le monde socio-économique,
- Organiser des journées techniques et participer à des salons professionnels et conventions d'affaires.

Connaissances :

Des connaissances et un intérêt pour les grandes problématiques sociétales telles que l'industrie du futur, la ville intelligente et durable, la transition énergétique et écologique, etc., sont de réels atouts. Le/la candidat(e) devra également faire preuve de :

- qualités relationnelles et sens de l'organisation favorisant le travail en équipe et la coordination des activités avec les partenaires internes et externes,
- capacité à identifier, analyser et synthétiser des informations scientifiques et économiques,
- capacités à animer une équipe technique dans le cadre d'un management de projet,
- capacités à organiser des activités technologiques qui évoluent dans une dynamique de réseau,
- connaissance de l'environnement des entreprises, des écosystèmes d'innovation et des outils du marketing et de l'e-marketing.

La maîtrise des outils bureautiques ainsi que la pratique de l'anglais sont requises.

Savoir-faire :

- Gestion de bases de données
- Capacité d'argumentation et de négociation
- Capacité rédactionnelle

Savoir-être :

- Ecoute
- Relationnel - dynamisme
- Disponibilité - mobilité
- Rigueur
- Sens de la confidentialité

Profil du/de la candidat(e) recherché(e) :

Bac+5 minimum (ingénieur, docteur - MBA, école de commerce serait un plus),

Une expérience de 5 à 8 ans minimum dans des structures commerciales privées, dans des organisations publiques ou dans le secteur de la valorisation de la R&D universitaire ayant menée à des programmes de recherche partenariale avec la recherche publique, permettra au/à la candidat(e) d'être à même de comprendre l'ensemble des acteurs de la valorisation, de fédérer et d'animer la force commerciale de l'institut Carnot.



La fonction d'interface client (développeur d'affaires, chef de projet en charge de la valorisation de la recherche, ingénieur commercial...) dans la vente de produits/services en environnement industriel sera fortement appréciée.

Spécificités du poste, contraintes :

Déplacements ponctuels en France et à l'étranger - mobilité géographique liée à la mise en œuvre des missions

Encadrement direct : NON

Le(la) chargé(e) de développement commercial et partenarial de l'institut Carnot ICÉEL a toutefois autorité fonctionnelle sur l'ensemble du réseau des chargés d'affaires et commerciaux au niveau des composantes du périmètre Carnot.