

<b>Date de mise à jour :</b>	2 octobre 2018
<b>Intitulé du poste :</b>	Chargé(e) du développement commercial et du suivi des partenariats industriels – CDD de 24 mois <b>Le poste a vocation à être situé à Palaiseau lors du déménagement de l'IMT en sept. 2019</b>
<b>Localisation :</b>	Institut Mines-Télécom – 37-39 rue Dareau 75014 PARIS
<b>Entité/Service :</b>	Direction générale / Direction de la Recherche et de l'Innovation
<b>Poste du supérieur hiérarchique :</b>	Directeur du support contractuel, du transfert et de la valorisation
<b>Catégorie – métier du poste :</b>	II – I (cadre commercial)
<b>Catégorie – métier des agents pouvant postuler :</b>	II
<b>Pour tout renseignement :</b>	
Monsieur François PINEAU	Directeur de projet marketing stratégique et veille technologique 01 45 81 71 88 – francois.pineau@imt.fr
Monsieur Marc MORELLI	Responsable emploi, recrutement et rémunération 01 45 81 74 53 – marc.morelli@imt.fr
<b>Pour candidater :</b>	CV et lettre de motivation à <a href="mailto:emploi@imt.fr">emploi@imt.fr</a>
<b>Date clôture de candidature :</b>	<b>22 octobre 2018</b>

### 1. ENVIRONNEMENT DU POSTE

L'institut Mines-Télécom (IMT) est un établissement public dédié à l'enseignement supérieur et la recherche pour l'innovation, dans les domaines de l'ingénierie, de l'énergie, des matériaux et du numérique. Il est placé sous la tutelle des ministères en charge de l'Industrie et du numérique. Il rassemble 8 écoles des Mines et des Télécom au niveau national, 3 écoles associées, 1 école filiale, ainsi que 12 écoles associées. L'IMT a lancé son plan stratégique pour 2022. À ce titre, l'institut a entrepris de construire et de valoriser une offre de R&I différenciante à destination des industriels. Dans ce cadre, le département de marketing stratégique a pour mission de définir le contenu et les modalités de cette offre de R&I, de créer, d'utiliser et de diffuser tous les outils nécessaires à l'accompagnement et la gestion décentralisée d'une offre de R&I, mais aussi de générer du chiffre d'affaires autour de celle-ci.

L'activité commerciale du département de marketing stratégique consiste en premier lieu à répondre aux sollicitations extérieures directes ou intermédiées adressées à la direction de l'IMT afin d'identifier les besoins des partenaires industriels potentiels. Une fois l'intérêt mutuel confirmé, il s'agit alors de co-construire une réponse technique et financière compétitive avec les Écoles de l'IMT impliquées (chercheurs + administratifs), puis de coordonner le suivi du partenariat établi, en interface avec le client et les Écoles.

### 2. MISSIONS

Dans le cadre de l'activité commerciale du département de marketing stratégique, le chargé d'affaires aura pour mission de développer le chiffre d'affaires généré au sein de la direction de la R&I de l'IMT et d'assurer le suivi de ces affaires dans le but de garantir la satisfaction de nos partenaires industriels.

#### ACTIVITES PRINCIPALES

<p><b>Développement des partenariats de R&amp;I de l'IMT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réponse aux sollicitations directes et indirectes des industriels</li> <li>• Screening</li> <li>• Premier contact et prise de besoin</li> <li>• Identification des assets humains et techniques à mobiliser dans les Écoles</li> <li>• Organisation du premier rendez-vous et Vente</li> <li>• Compréhension profonde et assimilation de l'offre de R&amp;I de l'IMT</li> <li>• Restitution d'un discours commercial simple et clair</li> <li>• Utilisation avancée des supports de vente</li> <li>• Maîtrise des paramètres de la négociation technique et financière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prospection (dans un 2nd temps)</li> <li>• Définition d'opportunités de développement</li> <li>• Construction d'un pipe commercial</li> <li>• Sollicitation et suivi de rendez-vous auprès des prospects</li> </ul> <p><b>Suivi des partenariats de R&amp;I de l'IMT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion de projet et coordination des partenariats industriels</li> <li>• Appui au montage d'accords de partenariats stratégiques</li> </ul> <p><b>Ingénierie des partenariats de R&amp;I de l'IMT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse et suivi de l'activité commerciale</li> <li>• Création et suivi d'indicateurs de performance</li> <li>• Création de tableaux de bord et reporting de l'activité</li> <li>• Restitution en interne aux organes de pilotage</li> <li>• Proposition et mise en place d'améliorations</li> </ul>
---	---

La totalité de la mission sera effectuée au prisme de la capitalisation et imposera l'utilisation méthodique d'outils informatiques structurants en interne : CRM, SI Contrat

### 3. FORMATION ET COMPETENCES

#### Niveau de formation et/ou expérience minimums requis :

- Diplôme Bac + 5 ou équivalent
- Diplôme Bac + 4 ou équivalent avec expérience professionnelle > 4 ans
- Diplôme Bac + 3 ou équivalent avec expérience professionnelle > 6 ans
- Diplôme Bac + 2 ou équivalent avec expérience professionnelle > 10 ans

#### Compétences, connaissances et expériences indispensables :

- Une expérience de 1 à 4 ans dans des organisations publiques ou privées commercialisant des programmes de recherche partenariale ou dans le secteur de la vente de prestations intellectuelles à forte valeur ajoutée, permettra au candidat d'être à l'aise dans l'analyse du besoin des partenaires industriels potentiels et de répondre au mieux à leurs attentes.
- 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.
- Forte capacité d'initiative, autonomie, adaptabilité, créativité et esprit d'équipe sont des qualités primordiales pour ce poste.
- La maîtrise des outils bureautiques ainsi que la pratique de l'anglais sont requises.
- Déplacements ponctuels en France et à l'étranger.