

L'ENSCM recrute

Un(e) Chimiste - Chargé(e) d'affaires / Business (H/F)

Poste de catégorie A à 100%

En CDD

MISSIONS DU POSTE

En étroite collaboration avec la Direction de l'Institut Carnot Chimie Balard Cirimat, vous soutiendrez les activités de développement de partenariats de R&D entre les chercheurs de l'Institut Carnot et les partenaires et sociétés concernées par les domaines de recherche de l'Institut Carnot Chimie Balard Cirimat.

Votre mission comporte trois objectifs principaux :

- Promouvoir un portefeuille de technologies innovantes des équipes de l'Institut Carnot.
- Rencontrer des industriels par des prises de rendez-vous directs et la participation à des salons industriels de référence, nationaux et internationaux.
- Faire connaître et promouvoir les plates-formes technologiques liées à l'Institut Carnot.

DOMAINES D'ACTIVITES

Mission de marketing stratégique

- Identifier des partenaires pertinents (PME, ETI, grandes sociétés) et alimenter la base de données des entreprises
- Participer à la réflexion et à la mise en place d'outils de communication/marketing adaptés au marché des entreprises

Contribution au développement des activités de partenariats

- Prendre des contacts et rendez-vous par e-mail et/ou téléphone avec des partenaires identifiés
- Relancer et suivre les prospects : animation du réseau de prospects, organisation d'événements, etc.
- Organiser des visites des laboratoires et des plateformes du périmètre à destination de partenaires identifiés
- Identifier/Participer à des événements de networking et rencontres business de l'ENSCM, de l'ISite MUSE et de l'Association des Instituts Carnot.

Soutien au pilotage de l'activité

- Rédiger des rapports / reportings
- Tenir à jour ses indicateurs de performance
- Evaluer le retour sur investissement des actions de valorisation mises en place dans le cadre du projet.
- Identifier et connaître les autres acteurs publics de nos technologies clés

COMPETENCES REQUISES POUR CE POSTE

Compétences techniques

- Connaissances générales des technologies concernées des biomolécules aux matériaux.
- Connaissances des techniques de vente, de la négociation et du marketing.
- Etre capable de se former aux évolutions technologiques dans le domaine de la chimie pour assurer la mise à jour de ses connaissances.

Compétences personnelles

- Sens des affaires, fibre commerciale.
- Rigueur, ponctualité, dynamisme, disponibilité.

- Autonomie.
- Grande aisance relationnelle, diplomatie.
- Communication, écoute et savoir convaincre.
- Qualités d'organisation.
- Esprit d'anticipation pour détecter et évaluer les besoins des clients.

COMPETENCES COMPLEMENTAIRES

- Maîtrise des outils bureautiques
- Connaissance de l'écosystème de l'enseignement supérieur et de la recherche
- Très bon anglais exigé
- Missions fréquentes au niveau national et ponctuellement à l'international
- Permis B exigé

DIPLOME(S) / CERTIFICAT(S) REQUIS

- Diplômé(e) d'université ou d'une école d'ingénieur (bac+5) en chimie exigé.
- Une première expérience comme business developer / ingénieur d'affaires ou en marketing serait un plus

CONDITION D'EMPLOI

- CDD de 16 mois – renouvelable
- Contrat ENSCM
- Date de prise de fonction : 01/11/2019
- Temps plein
- Cadre - Catégorie A
- Rémunération : environ 3200 € brut mensuel

Pour tout renseignement : David Cornu – Délégué aux Relations Industrielles ENSCM
relations.industrielles@enscm.fr

**Candidature à adresser au plus tard le 27/09/2019
(CV, lettre de motivation, copie du dernier contrat de travail
et bulletin de salaire le cas échéant)**

par mail aux adresses suivantes :

relations.industrielles@enscm.fr / ressources.humaines@enscm.fr

En indiquant la référence du poste : A/C.AFF2019