



## Offre d'emploi

# Business Developer - Biomimétisme

**Contrat :** CDD de 6 mois (avec perspectives de CDI)

**Lieu :** région parisienne + déplacements nationaux

**Cadre de travail :** bureau à Paris (Les Halles), télétravail possible

**Prise de poste :** 1<sup>er</sup> mars 2024 (flexible)

**Rémunération :** selon profil

## QUI SOMMES-NOUS ?

### Notre cœur de métier : le biomimétisme

Le biomimétisme ? S'inspirer du vivant, des formes, matériaux & processus biologiques éprouvés par 3,8 milliards d'évolution. La finalité ? Innover, pour concilier performance technique, efficacité d'usage et soutenabilité.

### Ceebios, centre d'études et d'expertises en biomimétisme

. Notre raison d'être : déployer le biomimétisme en France, au service de la transition écologique.

. Notre leitmotiv : innover avec, par et pour le vivant.

. Nos missions : conseil, études & ingénierie biomimétiques auprès des industriels et des territoires, R&D, méthodologie, connexion d'experts, formation...

. Nos valeurs : l'exigence scientifique et la coopération (nous sommes une société coopérative d'intérêt collectif)

### L'expertise Ceebios

S'appuyant sur le retour d'expérience **+140 projets** menés auprès de **+100 clients industriels\* et collectivités**, nos équipes ont développé une expertise unique, basée sur des **profils d'excellence** (docteurs-ingénieurs pluridisciplinaires), des **méthodologies éprouvées** (3 thèses de doctorat), des **actifs technologiques robustes** (BiOMIg, accélérateur de projets d'éco-matériaux performants), des **partenaires académiques** de premier plan (à commencer par le Muséum national d'Histoire naturelle).

\* Airbus, CNES, EDF, L'Oréal, LVMH, Pierre Fabre, Renault, RTE, Salomon, SEPPIC, Sicame, Solvay, Veolia...

## VOS MISSIONS

Votre objectif : promouvoir l'innovation bio-inspirée durable et les expertises développées par Ceebios en déployant un plan d'action commercial. Vos principales missions consisteront à :

- Coconstruire et piloter la **stratégie commerciale et business** (secteurs privilégiés, cibles prioritaires, canaux de prospection, modèles directs et indirects de vente...)
- **Développer le portefeuille clients** pour nos abonnements, formations, ateliers, conférences...
- **Gérer les négociations commerciales et contractuelles**, du devis au contrat cadre pluriannuel, en collaboration avec nos équipes, nos sociétaires et partenaires

- **Marketing opérationnel**
  - améliorer nos propositions technico-commerciales et argumentaires de vente
  - participer aux évènements de prospection
  - monter des opérations marketing
  - améliorer le CRM

## VOS COMPÉTENCES

- Maîtrise des techniques de ventes
- Sens de la négociation commerciale
- Connaissances web (CMS, e-mailing, réseaux sociaux)
- Capacité d'apprentissage et d'adaptation rapide
- Excellent relationnel

## VOTRE PROFIL

Vous avez :

- . un diplôme : école supérieure de commerce (HEC, ESSEC, ESCP, EDHEC, EM Lyon...)
- . de l'expérience : une année minimum (cdi, cdd ou stage) réussie dans un service marketing ou commercial, idéalement dans l'innovation
- . une fibre scientifique, pour comprendre nos métiers, nos expertises, nos missions

Plus qu'un profil précis, nous recherchons une personnalité capable de s'intégrer au sein d'une équipe engagée, carburant à des envies de réinvention, de transformation au service de la transition écologique, dans un modèle d'organisation libérée.

## CANDIDATEZ !

Adressez CV et lettre de motivation par mail à Laura MAGRO, directrice du développement scientifique, [laura.magro@ceebios.com](mailto:laura.magro@ceebios.com), objet « Candidature Business Developer »

Prévoir deux entretiens, en visio et, si possible, en présentiel à Paris.