

## BUSINESS DEVELOPER (Ref: BD)

---

### A propos de genOway

genOway ([www.genoway.com](http://www.genoway.com)) est une société de biotechnologie spécialisée dans la conception et le développement de modèles de recherche moléculaires, cellulaires et animaux à forte valeur ajoutée pour les industries biopharmaceutique, chimique, agrochimique et agroalimentaire ainsi que pour la recherche académique.

La valeur ajoutée client de notre offre provient de la précision de cette conception. Nos clients sont presque exclusivement internationaux : 50% aux USA et le reste principalement en Europe. Notre activité se répartit entre de grandes sociétés pharmaceutiques (60%) et les marchés Biotech & Académique (40%).

### Mission

Le poste de Business Developer est parfaitement adapté à une personne ayant un solide bagage scientifique avec une large compréhension des enjeux précliniques, in vitro et in vivo et une véritable appétence pour la dimension commerciale.

Rattaché(e) directement au Directeur des opérations commerciales, la personne devra conseiller les clients par rapport à leurs besoins en modèle de recherche, présenter les solutions « catalogues » et « à façon » de haut niveau scientifique dans le respect de la stratégie commerciale de la société.

Après sa période de formation, il/ elle sera responsable de la réalisation de ses objectifs de vente à un portefeuille de clients internationaux

### Responsabilités principales :

- Présenter aux clients la plateforme technologique de genOway, les performances scientifiques de nos modèles et leurs applications et les conseiller dans leurs projets scientifiques
- Etablir des plans de prospection des entreprises potentielles pouvant bénéficier des produits et services de l'entreprise
- Construire les propositions techniques avec l'aide des équipes commerciales et signer des contrats avec les prospects identifiés
- Maintenir et développer des relations étroites avec les clients clés et les Key Opinion Leaders en collaboration avec nos équipes de conseil scientifique et de gestion de projet
- Préparer et participer à des congrès et événements scientifiques conformément à la stratégie commerciale
- Contribuer à des projets liés aux activités commerciales et assurer une veille du marché

### Qualifications

- PhD en Biologie avec une dominante en immunologie et/ou oncologie fortement souhaitée
- Excellente communication orale et écrite en anglais indispensable

- Expérience réussie dans un environnement commercial est un plus

### Compétences

- Il / Elle est dynamique, rigoureux(se), et autonome
- Capacité à écouter / comprendre les besoins du client et à construire avec un partenaire une solution scientifiquement pertinente
- Agilité scientifique pour interagir avec des équipes scientifiques multidisciplinaires
- Orienté (e) résultats et sens commercial avec de bonnes compétences en négociation
- Solides compétences interpersonnelles
- Esprit d'équipe et capacité d'adaptation

### Localisation

- Ce poste est basé au siège social à Lyon – France avec des déplacements à l'international

### Contact

Merci de nous envoyer CV et lettre de motivation à l'adresse [recruitment@genoway.com](mailto:recruitment@genoway.com)