

Business developer (H/F), startup, associé, partenaire

La mission du business developer de startup consiste principalement à venir renforcer, en tant qu'associé, dès le démarrage de la société (ou avant), l'équipe fondatrice, au profil souvent technologique ou scientifique, en lui apportant des compétences commerciales, business et stratégiques, ainsi qu'un track-record ou une capacité reconnue à lever des fonds auprès d'investisseurs.

DESCRIPTIF

Valider la faisabilité économique du projet :

- Valider le potentiel de marché et le positionnement de l'offre
- Formuler la proposition de valeur
- Proposer et réaliser les premiers tests marché
- Définir la stratégie

Assurer le démarrage d'activité :

- Négocier les droits d'exploitation (licence)
- Faciliter le lancement de l'activité
- Signer les premiers partenariats
- Recruter les équipes

Trouver les premiers financements :

- Love money
- Financements publics
- Business-angels

Exécuter la stratégie :

- Réaliser les premières ventes
- Lever des fonds (série A)
- Renforcer les équipes

COMPÉTENCES

- Formation école de commerce ou université, vous possédez un MBA ou diplôme ou expérience équivalente
- Expérience d'au moins 3 ans à la direction commerciale ou stratégique d'une entreprise, de préférence PME ou startup
- Vous connaissez le monde de la recherche et êtes capable de comprendre les enjeux du transfert et de la valorisation technologique
- Vous avez déjà levé des fonds ou disposez de références crédibles auprès d'investisseurs en capital
- Vous êtes disponible, réactif(ve) et êtes prêt(e) à investir votre temps et votre argent pour la réussite d'un projet entrepreneurial

CONDITIONS

- Position d'associé fondateur
- Absence de rémunération
- CV et lettre de motivation à envoyer à recrutement@toulouse-tech-transfer.com avec la mention Réf. : TTT – BDSTARTUP

Ce poste offre de réelles perspectives pour les candidats les plus motivés.