

# Gestionnaire principale ou gestionnaire principal développement des affaires

IRICoR

IRICoR, un centre d'excellence en commercialisation et en recherche spécialisée en découverte de médicaments, est devenu un acteur clé du secteur aux échelles nationale et internationale. IRICoR joue un rôle pivot sans cesse croissant dans le développement de nouvelles thérapies en cancer et domaines connexes.

## Description du mandat

La gestionnaire principale ou le gestionnaire principal développement des affaires sera un membre à part entière de l'équipe de développement des affaires d'IRICoR. Il participera activement à la création et à la gestion d'alliances stratégiques. Le titulaire relèvera du VP, développement des affaires avec lequel il travaillera en étroite collaboration et se concentrera sur l'établissement de partenariats avec l'industrie biopharmaceutique, sur le transfert d'actifs de propriété intellectuelle et, lorsque applicable, la création d'entreprises. Le candidat travaillera également en étroite collaboration avec une équipe multidisciplinaire comprenant les affaires scientifiques, la propriété intellectuelle et le juridique.

## Principaux défis

- Accompagner et conseiller l'ensemble de la communauté de l'IRICoR pour tous les volets de la valorisation de l'innovation, en incluant l'entrepreneuriat;
- Rechercher de manière proactive des opportunités d'octroi de licences de produits, de collaborations et d'alliances stratégiques par le biais de réseaux, de conférences, de références et veille stratégique;
- Réviser, négocier et rédiger les différentes clauses des ententes avec les partenaires institutionnels, les organismes externes et les partenaires industriels;
- Analyser des technologies, produits, domaines thérapeutiques et besoins du marché, y compris le paysage concurrentiel;
- Assurer une évaluation approfondie et efficace des opportunités d'affaires identifiées;
- Préparer des analyses financières des opportunités (valuation, projection des revenus et retour sur investissement);
- Peut être appelé à effectuer des tâches et responsabilités connexes et/ou inférieures.

## Profil recherché

- Diplôme universitaire de maîtrise dans un champ de spécialisation approprié (sciences, administration des affaires ou équivalent) et 3 années d'expérience dans l'industrie des

sciences de la vie, ou diplôme universitaire de doctorat dans un champ de spécialisation approprié;

- Expérience récente dans un rôle de développement des affaires dans l'industrie biopharmaceutique ou en milieu académique;
- Doit avoir une solide connaissance de l'industrie biopharmaceutique. En particulier doit avoir une excellente connaissance des activités de découverte de médicaments, incluant les petites molécules et les produits biologiques;
- Expérience récente et démontrée dans la négociation et la rédaction d'octrois de licence pour des produits biopharmaceutiques. En particulier doit avoir une compréhension fine des termes utilisés dans les ententes légales et solides connaissances en propriété intellectuelle;
- Bonne connaissance de l'analyse financière, de l'évaluation et de la structuration des transactions;
- Compétences supérieures en relations interpersonnelles et en influence. Capacité d'influencer les principaux décideurs au sein de l'organisation ainsi qu'avec les partenaires commerciaux potentiels;

### **Information sur l'emploi**

- Salaire annuel variant entre 65 640 \$ à 96 395 \$ en fonction de votre expérience;
- Horaire de travail : Temps plein
- Des perspectives de carrière diversifiées et intéressantes ainsi qu'une offre de formation continue;
- Organisation du travail en mode hybride;
- Un accès facile en transport collectif;
- L'accès aux cliniques et à la foule de services offerts à la communauté de l'UdeM;
- Des heures de travail réduites pendant la période estivale et une foule d'autres avantages pour faciliter la conciliation travail/vie privée;
- Un régime de retraite exceptionnel.