



Chef du développement d'affaires

Connaissances en bioéconomie d'un coup d'oeil



Un monde de ressources pour la bioéconomie canadienne

À propos de BioTalent Canada^{MC}

Aider la bioéconomie Canadienne à prospérer mondialement

Le Canada est un chef de file mondial de la biotechnologie, c'est-à-dire de l'utilisation d'organismes vivants dans des processus et des produits industriels, agricoles, médicaux et autres. Pour maintenir ce leadership et en tirer parti, le secteur a besoin de personnes très spécialisées qui sont fin prêtes pour entrer en fonctions.

En agissant comme un carrefour national et ressource centrale pour les employeurs, les chercheurs d'emplois, les étudiants, les enseignants et les organismes gouvernementaux, BioTalent Canada aide à satisfaire ce besoin.



Un monde de ressources pour la bioéconomie canadienne



Ce projet est financé par le Programme de reconnaissance des titres de compétences étrangers (PRTCE) du gouvernement du Canada.

www.biotalent.ca • Téléphone : 613-235-1402

Table des matières

À propos de la bioéconomie	2
Composants des Connaissances en bioéconomie d'un coup d'œil	2
Description du poste.....	3
Antécédents et formation professionnelle/Expérience en bioéconomie ou expérience pertinente.....	3
Formation et reconnaissance professionnelle	3
Expérience professionnelle.....	3
Compétences et tâches.....	3
A. Évaluer les activités de développement commercial de la société.....	3
B. Diriger l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie de développement commercial	4
C. Gérer l'équipe de développement commercial.....	4
D. Établir des relations durables avec les intervenants clés.....	4
E. Démontrer ses compétences personnelles	5

À propos de la bioéconomie

La bioéconomie nécessite la recherche, le développement, la fabrication et la commercialisation de technologies et de produits dans les domaines suivants :

- l'agriculture
- l'aquaculture
- la bioénergie
- la bioinformatique
- les bioproduits
- les sciences biologiques
- l'environnement
- la transformation des aliments
- la foresterie
- la génomique
- la santé humaine et animale
- l'industrielle
- les sciences de la vie
- les instruments médicaux
- les ressources naturelles
- la nanotechnologie
- les produits nutraceutiques
- les produits pharmaceutiques

Composants des Connaissances en bioéconomie d'un coup d'œil

Les *Connaissances en bioéconomie d'un coup d'œil* se basent sur des *compétences clés*. Il ne s'agit pas de *Profils de connaissances en bioéconomie* complets. Elles présentent les principales compétences générales et spécialisées requises pour accomplir les tâches liées à ce poste. Ces compétences clés nécessitent l'accomplissement de tâches précises afin d'atteindre le résultat attendu. Ces activités principales sont généralement de nature fonctionnelle et exigent l'application de connaissances spécialisées acquises au moyen de l'éducation, de la formation ou de l'expérience pratique. Dans les entreprises de bioéconomie, ces compétences fonctionnelles peuvent être très diversifiées et couvrir autant le domaine des affaires que la sphère scientifique. Certains les décrivent comme les compétences spécialisées requises pour le poste.

Les *Connaissances en bioéconomie d'un coup d'œil* ont été conçues selon des données de source indirecte qui n'ont PAS été validées par l'industrie. C'est pourquoi les commentaires des représentants de l'industrie seront grandement appréciés. Veuillez nous faire parvenir tout commentaire à portfolio@biotalent.ca.

Les *Connaissances en bioéconomie d'un coup d'œil* sont notamment utiles pour le recrutement, le perfectionnement professionnel, l'encadrement et l'auto-évaluation.

Description du poste

Le chef du développement d'affaires participe à l'analyse, à la planification, à la recherche et au développement des objectifs et des plans stratégiques de l'organisme afin de profiter des occasions d'affaires et d'assurer la croissance et la rentabilité pour ainsi en améliorer sa compétitivité.

Antécédents et formation professionnelle/Expérience en bioéconomie ou expérience pertinente

Formation et reconnaissance professionnelle

- Diplôme collégial ou universitaire en administration des affaires ou dans un domaine connexe avec une spécialisation en développement commercial, ventes ou marketing
- Un diplôme dans un domaine scientifique

Expérience professionnelle

- Plusieurs années d'expérience dans un poste de représentant commercial ou du marketing ou dans un poste connexe

Compétences et tâches

Un chef du développement d'affaires doit pouvoir :

A. Évaluer les activités de développement commercial de la société

TÂCHES
1. Analyser l'efficacité de toutes les activités de développement commercial
2. Réaliser des recherches pour comprendre les tendances et les enjeux qui pourraient avoir une incidence sur les produits, technologies et services actuels ou futurs de la société
3. Communiquer avec d'autres services pour évaluer les activités de développement commercial
4. Rendre compte de l'efficacité des activités et des occasions de développement commercial à la haute direction

B. Diriger l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie de développement commercial

TÂCHES
1. Analyser les renseignements sur les affaires et sur la concurrence afin de cibler les occasions d'affaires existantes ou nouvelles et de les relier au développement des produits, technologies et services de la société
2. Cerner les besoins et les exigences à court et long terme des clients
3. Cibler les occasions commerciales
4. Obtenir l'approbation de la haute direction sur les stratégies et les plans de développement commercial mis au point pour assurer la croissance et la rentabilité (acquisitions, fusions, ventes, etc.)
5. Mettre en œuvre des stratégies pour lancer de nouveaux produits et de nouvelles technologies sur le marché
6. Faire équipe avec la direction de R-D, des ventes, du marketing et de la production pour atteindre les résultats désirés
7. Élaborer des stratégies relatives aux prix, au marketing, à la publicité et à la rentabilité de produits, technologies ou services précis
8. Surveiller la mise en œuvre du plan et du budget et apporter des modifications au besoin

C. Gérer l'équipe de développement commercial

TÂCHES
1. Choisir, former, surveiller et évaluer les membres de l'équipe
2. Attribuer le travail et suivre l'évolution
3. Coordonner le perfectionnement de l'équipe et les activités de formation

D. Établir des relations durables avec les intervenants clés

TÂCHES
1. Suivre les changements et les tendances, et les communiquer à la haute direction et aux clients
2. Faire la promotion des produits, technologies et services de la société auprès des associations commerciales de l'industrie et des agences gouvernementales
3. Informer les clients au sujet du développement des produits, technologies et services ainsi que des avantages attendus
4. Augmenter l'engagement de la société auprès des clients existants et tisser des relations à plusieurs niveaux
5. Élaborer et diriger la stratégie de gestion de relations avec la clientèle de la société pour augmenter la rentabilité et réduire les coûts

TÂCHES
d'exploitation

E. Démontrer ses compétences personnelles

TÂCHES
1. Diriger avec confiance
2. Faire preuve d'esprit d'équipe
3. Faire preuve de sensibilité par rapport à la diversité culturelle et sociale
4. Apporter un soin particulier au service à la clientèle
5. Travailler dans un environnement dynamique
6. Respecter les politiques et les procédures de l'entreprise
7. Faire preuve de compétences dans la gestion du temps
8. Gérer le stress
9. Apprendre rapidement
10. Communiquer clairement et efficacement
11. Se montrer professionnel
12. Perfectionner continuellement ses compétences

Un solide conseil d'administration

Le conseil d'administration est composé d'experts du domaine des ressources humaines, des chefs de direction, des directeurs financiers et des directeurs scientifiques de partout au Canada qui possèdent une expérience approfondie des finances et du secteur et qui sont représentatifs d'entreprises et d'associations régionales de la bioéconomie canadienne. BioTalent Canada ne reçoit aucune cotisation de membres, il compte donc sur l'orientation que lui fournit son dynamique conseil d'administration bénévole.

Bob Ingratta (président)

Président
Fast-Trak Strategies
Vancouver (BC)

François Schubert (vice-président)

Directeur général, Administration
L'Institut de recherche-Centre Universitaire de
Santé McGill
Montréal (QC)

Christopher Adams (trésorier)

AdamsRevers
Toronto (ON)

John McMillan (président sortant)

Winnipeg (MB)

Norma K. Biln

Président-directeur général
Augurex Life Sciences Corp.
North Vancouver (BC)

Anne-Marie Bonneau

Vice-présidente et chef de l'exploitation
Aurelium BioPharma inc.
Montréal (QC)

Paul Braconnier

Président-directeur général et co-fondateur
Global IQ Inc.
Edmonton (AB)

Patrick Girouard

Président
AgroNovita Inc.
Ottawa (ON)

Denis Kay

Dirigeant principal scientifique
Neurodyn Inc.
Charlottetown, (PE)

Wilf Keller

Président-directeur général
Genome Prairie et Ag-West Bio
Saskatoon (SK)

Steven Klein

Directeur, Développement des Affaires
Labopharm
Laval (QC)

Janet LeClair

Dirigeant principale de l'administration
YORKbiotech Inc.
Toronto (ON)

Lucie Morin

Charlottetown (PE)

Julia O'Rawe

VP adjointe, RH Canada et RH Mondiales
Partenaire R&D
Sanofi Pasteur
Toronto (ON)

Jim Smith

Directeur général
Food Technology Centre, Prince Edward Island
Charlottetown (PE)

Lee D. Wilson

Professeur adjoint, Département de chimie
Université de Saskatchewan
Saskatoon (SK)

Michael D'Amico

Ressources humaines et efficacité
organisationnelle
logen Corporation
Ottawa (ON)



Un monde de ressources pour la bioéconomie canadienne

www.biotalent.ca • Téléphone : 613-235-1402