



sedia, Société d'Economie Mixte, et Territoire 25, Société Publique Locale, composent le Groupe 25, acteur important de l'aménagement, la construction, la promotion et la gestion d'entreprises en Bourgogne-Franche-Comté. Fortes de près de 80 salariés et dotées d'un plan de développement ambitieux, les deux structures ont réalisé plus de 70 M€ de produits d'opérations en 2020.

Pour assurer le développement de la technopole TEMIS dédiée aux secteurs des microtechniques et du biomédical via deux parcs emblématiques (TEMIS Microtechniques et TEMIS Santé) implantés à Besançon, sedia recrute un(e)

DEVELOPPEUR COMMERCIAL TECHNOPOLITAIN H/F

CDI basé à Besançon

Rattaché à une équipe commerciale de 5 personnes, votre mission s'organise autour de deux activités : le soutien et l'appui à la direction de la technopole ; le développement commercial des parcs de la technopole en lien avec le directeur de projet en charge de leur aménagement.

Auprès du directeur de TEMIS, vous participez à des activités liées à l'administration et à l'animation de la technopole : production de documents de présentation et de promotion, participation à des actions de prospection voire à des salons professionnels dans les champs des microtechniques et du biomédical, accueil et prise en charge de prospects, élaboration de supports et de comptes-rendus d'actions commerciales et de réunions avec les instances de gouvernance, organisation et participation à des actions d'animation de la technopole (réunions thématiques, accueil de groupes, actions menées avec d'autres acteurs territoriaux...).

En lien avec le directeur de projet en charge de l'aménagement de TEMIS, vous élaborez des offres commerciales foncières et immobilières thématiques mettant en avant les différentes solutions offertes par la société. Vous assurez le suivi commercial des clients jusqu'à la concrétisation de leur projet d'installation. Vous jouez un rôle de facilitateur et d'interface entre les clients et les services opérationnels et fonctionnels de la société impliqués dans le processus d'installation.

Votre profil

Votre formation supérieure et/ou votre expérience professionnelle vous ont permis d'acquérir des compétences en développement économique et une compréhension des stratégies des acteurs publics. Une connaissance du monde industriel ainsi qu'un intérêt pour les thématiques propres de la technopole seront considérés.

Vous avez une motivation pour évoluer dans la négociation, la vente ou la location de foncier et d'immobilier thématique et vous souhaitez vous investir dans le développement d'un territoire dynamique qui bénéficie de sa proximité avec la Suisse et l'Allemagne.

Vous présentez de bonnes aptitudes relationnelles, rédactionnelles, à la diplomatie et à la discrétion, dans le lien avec des clients professionnels et avec les différentes parties prenantes de la technopole.

Vous maîtrisez l'anglais et, idéalement, l'allemand.

**Candidature (CV et lettre de motivation) à adresser à Corentin ACHET, cabinet HAXIO :
corentin.achet@haxio.fr**