

Guorong ZHAO

Adresse: 15 rue de Normandie, 92400, Courbevoie France
Tel: +33 757878679
Email: zhao.guorong7@gmail.com
Linkedin: www.linkedin.com/in/guorong-z-b726b8180



PROFIL PROFESSIONNEL

- Commercial trilingue à double culture scientifique et business, passionné par l'innovation et les solutions technologique.
- Expérience terrain entre l'Europe et l'Asie, apte à bâtir des relations durables avec clients et distributeurs.
- Esprit analytique et orienté performance, capable d'unir rigueur scientifique et impact commercial mesurable.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Business Development Consultant Medical Device

Freelance, Paris | Mar 2025 – Present

- Analyse des marchés du hardware médical et détection d'opportunités à fort potentiel.
- Construction de stratégies d'accès au marché pour des dispositifs médicaux et optimisation des circuits de distribution.
- Pilotage d'appels d'offres hospitaliers pour l'intégration d'équipements médicaux.
- Management d'un portefeuille stratégique (distributeurs & hôpitaux) avec négociation de contrats et suivi de la performance commerciale.

Business operation Associate, Stage

Raidium (SaaS Imagerie Médicale), Paris – 09/2024 – 03/2025

- Présentation des solutions digitales et gestion des interactions clés avec les acteurs des essais cliniques: hôpitaux, CRO et laboratoires pharmaceutiques
- Coordination d'équipes multidisciplinaires (clinique, technique, commerciale) pour valider les projets pilotes.
- Mise en place d'un tableau de bord Salesforce pour le suivi des leads et des indicateurs de performance.
- Conclusion de 5 partenariats stratégiques avec des hôpitaux et CRO européens.

Business Developer – Junqi Biotechnology

Junqi Biotechnology, Shanghai & Paris – 08/2022 – 08/2023

- Développement d'un portefeuille clients majoritairement composé de laboratoires européens, avec un focus sur les industriels pharmaceutiques.
- Génération de plus d'1 M € de chiffre d'affaires sur 12 mois.
- Réalisation de démonstrations techniques et support scientifique auprès des équipes R&D clientes.
- Participation à la rédaction d'appels d'offres et à la négociation de 10+ contrats stratégiques.
- Utilisation de Salesforce pour la gestion du cycle de vente et le reporting commercial.

Assistant de recherche – Stage

INSERM, Paris – 01/2022 – 07/2022.

- Participation à deux projets avancés d'immunogénétique, réalisation d'expériences en biologie cellulaire, analyses moléculaires, traitement de données.
- Co-auteur d'un article scientifique [Hybrid bacterial and tumor vaccine, MedSci ID: 37943142], contribuant à la visibilité des travaux translationnels de l'institut.

FORMATION

Exchange Master — University of California, Berkeley | 2024

Deeptech Management

Master X-HEC Entrepreneurs — HEC Paris & École Polytechnique | 2023-2024

Management santé, marketing, business development

Master Biologie moléculaire et cellulaire— Sorbonne Université | 2020-2022

Immunologie & Biothérapie

Licence Sciences de la vie — Université Paris Cité | 2017-2020

Biologie & Biochimie

COMPÉTENCES

- Gestion de comptes** : Développement de portefeuilles stratégiques et fidélisation de la clientèle internationale
- Développement commercial** : Expansion vers de nouveaux marchés, génération de leads et conclusion de contrats
- Business international** : Négociation interculturelle et création de partenariats internationaux
- Vente de solutions scientifiques & techniques** : Valorisation des innovations technologiques auprès de décideurs métiers
- Gestion de projet & CRM** : Salesforce, Office 365, Looker Studio, Excel avancé, notion, slack

LANGUES

- Français courant (C2),
- Anglais courant (TOEIC 980/990)
- Chinois natif