

# Ingénieur technico-commercial en génie des procédés chimiques (H/F) en CDI

Salaire suivant profil, primes sur objectifs  
Lyon – Villeurbanne



## REJOIGNEZ-NOUS

PROCESSIUM est un expert reconnu en **conception, développement et optimisation de procédés industriels** pour la chimie biosourcée, les biotechnologies et la chimie raisonnée. Notre équipe d'ingénieurs propose à nos clients partenaires des **solutions de production industrielle plus performantes et durables**

PROCESSIUM souhaite se diversifier et déployer plus largement sa solution web exclusive de gestion des données physico-chimiques afin d'accompagner ses clients dans **la centralisation, la capitalisation et la valorisation de leurs données internes**



Une équipe multiculturelle et conviviale



Un management collaboratif



Une entreprise tournée vers l'avenir

## QUI VOUS ÊTES

- Diplômé(e) d'une **école d'ingénieurs spécialisée en génie des procédés** doublée d'une formation commerciale ou d'une **1<sup>ère</sup> expérience commerciale**, dans le secteur de la vente de prestations de services, de solutions techniques pour la chimie ou des secteurs voisins
- Vous bénéficiez d'une expérience significative et réussie, de 2 à 5 ans dans un poste similaire ou d'ingénieur procédés
- Vous avez une bonne connaissance du développement à l'export
- Vous êtes dynamique et autonome
- Vous avez un bon contact, de l'agilité, le goût du challenge et un fort esprit d'équipe
- Vous êtes impérativement **bilingue en anglais**

## VOS MISSIONS

Rattaché(e) au Responsable Commercial, vous assurez le **développement de la clientèle et des affaires** sur votre secteur géographique ou le marché qui vous est confié et le **développement du chiffre d'affaires** :

- o **Prospection** et développement de l'activité
- o Approche de nouveaux clients
- o Suivi et **valorisation du portefeuille client**
- o Proposition d'un plan d'action sectoriel à partir des objectifs fixés par la direction
- o Identification des besoins clients et participation à la **rédaction des cahiers des charges et des propositions commerciales**
- o Participation au déploiement des nouvelles offres et services
- o Participation au **suivi concurrentiel et une veille marketing** pour proposer des axes de développement pour l'entreprise (nouveaux produits, nouveaux marchés ...).
- o Mise à jour et exploitation des informations commerciales sur le logiciel commercial (CRM) et/ou les tableaux de bord de l'entreprise
- o Représentation de l'entreprise en participant à des manifestations professionnelles et scientifiques (congrès, salons, conventions, symposiums ...)



Déposez votre candidature sur notre site <https://www.processium.com/nous-rejoindre/>

