

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

Salaire suivant profil, primes sur objectifs  
Lyon – Villeurbanne



## REJOIGNEZ-NOUS

Vous souhaitez intégrer une société avec de fortes ambitions de développement et dont l'ADN est **porté vers l'innovation** ?

PROCESSIUM, filiale de TECHNIP ENERGIES, entreprise à la pointe de la technique accompagne ses clients **vers la transition verte**. Notre équipe d'ingénieurs propose à nos clients partenaires des **solutions de productions industrielles performantes et durables**.

Fondée il y a plus de 20 ans par des experts de l'industrie chimique, nous nous sommes ainsi imposés comme un expert reconnu en conception et développement de procédés industriels pour la chimie biosourcée, les biotechnologies et la chimie raisonnée.



Une équipe multiculturelle  
et conviviale



Un management  
collaboratif



Une entreprise tournée  
vers l'avenir

Toujours à la recherche de nouveaux talents, nous recrutons aujourd'hui notre nouvel.e **Ingénieur.e Commercial.e** !

## 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 êtes dynamique et autonome
- Vous avez un bon contact, de l'agilité, le goût du challenge et un fort esprit d'équipe
- Vous maîtrisez impérativement **un anglais professionnel**

## VOS MISSIONS

Rattaché(e) au Responsable Commercial, vous contribuez au **développement du chiffre d'affaires** avec les responsabilités suivantes :

- o Suivre et valoriser votre portefeuille client
- o Convertir de nouveaux clients
- o Proposer un plan d'action sectoriel à partir des objectifs fixés par la direction
- o Identifier les besoins clients et rédiger **des cahiers des charges et des propositions commerciales**
- o Participer au déploiement des nouvelles offres et services
- o Suivi concurrentiel, une veille marketing, mise à jour du CRM, participation à des salons et évènements.

Vous êtes à Lyon. Le poste est majoritairement sédentaire mais quelques déplacements seront à prévoir (10 à 25% du temps).



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

