



## Ingénieur(e) commercial (H/F)

**Type de contrat :** CDI

**Date de début du contrat :** le plus tôt possible

**Rémunération :** à définir selon profil

**Lieu :** Compiègne (60)

---

### Présentation de PIVERT :

PIVERT est une société de Recherche et Développement en Chimie et Biotechnologie depuis 2012.

Les compétences et les équipements permettent de travailler en mode projet de l'échelle laboratoire à l'échelle préindustrielle avec un objectif affiché : satisfaire les clients.

Dans une dynamique forte de développement visant à terme l'international et afin d'apporter à nos clients et partenaires, une offre de services toujours plus performante et agile, nous ne cessons d'investir et de nous agrandir (nouvelles implémentations d'équipements). Nous soutenons un développement industriel durable par la signature d'alliances fortes (Groupe ITERG et sa filiale Improve).

Nos mots clés : innovation, montée en échelle, agilité, challenge

Site internet : LinkedIn : SAS PIVERT ; [www.sas-pivert.com](http://www.sas-pivert.com) ; Twitter : @SASPIVERT.

---

### Missions confiées :

Sous la responsabilité hiérarchique du Responsable Commercial, les principales missions sans que cela ne soit limitatif, sont les suivantes :

- Valoriser l'expertise de la société PIVERT,
- Identifier les besoins/prospects pour lesquels la société peut proposer des solutions et explorer les opportunités de prestations de services en développement et optimisation de procédés, support analytique ou besoin d'expertise spécifique,
- Faire connaître la société notamment via les salons, événements en lien avec la chimie du végétal (Chimie et Biotechnologie), en France ou à l'étranger,
- Développer et gérer un portefeuille de prospects et de clients,
- Détecter les opportunités d'affaires et conclure la vente de prestations de services,
- Collecter les informations qui permettront d'élaborer les devis et propositions commerciales et assurer le lien avec les chefs de projets qui auront la responsabilité de préparer les offres commerciales,
- Vérifier la qualité du lien avec le client durant le déroulement des prestations,
- Proposer des améliorations et orientations de développement de l'offre de prestation de services notamment grâce aux échanges avec les prospects et clients,
- Prendre en charge l'envoi des questionnaires de satisfactions clients,
- Participer au développement de l'activité de la société,
- Renseigner et tenir à jour les données commerciales (CRM),

- Être garant du budget « prospection »,
- Assurer le reporting de l'activité de prospection incluant le suivi des indicateurs du service au responsable commercial.

Des déplacements en France et à l'étranger sont à prévoir.

**Profil/Compétences requises :**

- **Formation :** De formation supérieure scientifique (bac+5), en génie des procédés, en chimie ou physico-chimie, en biotechnologie ou en agroalimentaire, complété, si possible par une formation ou une pratique de la prospection commerciale.
- **Expérience :** 3 années d'expérience professionnelle en environnement industriel ou de prestation de services en R&D.
- **Compétences et qualités requises :** curiosité et créativité pour explorer de nouveaux domaines, capacité démontrée à s'adapter et comprendre de nouveaux domaines technologiques, rigueur, organisation, méthode, réactivité, anticipation, flexibilité et autonomie seront particulièrement appréciées. Un sens de l'écoute développé sera nécessaire pour aider à reformuler les besoins des clients.
- La maîtrise de l'anglais est indispensable.
- **Rémunération :** selon profil (fixe + variable) + prise en charge mutuelle à 60% par l'employeur.

**Les bonnes raisons de nous rejoindre :**

- Une grande diversité technique dans les projets
- Un environnement de travail exceptionnel (une plateforme technique unique de 6000m2)
- Participer à l'accélération de l'industrialisation de l'innovation

**Vous souhaitez participer à cette belle aventure, adressez-nous votre candidature !**

**CV accompagné de votre lettre de motivation à [drh@sas-pivert.com](mailto:drh@sas-pivert.com)**

Référence de l'offre PIV220427c