



Alternant ingénieur commercial (H/F)

Type de contrat : Alternance

Date de début du contrat : Septembre 2020

Lieu : Compiègne (60)

Présentation de la SAS PIVERT :

PIVERT est une société innovante dans le domaine de la bioéconomie, créée en 2012 et soutenue par l'Etat à travers le Programme Investissements d'Avenir. PIVERT est une société de droit privé issue d'un partenariat public-privé qui a notamment pour objet de porter le projet d'Institut pour la Transition Energétique P.I.V.E.R.T (ITE Picardie Innovations Végétales Enseignements et Recherches Technologies).

PIVERT dispose d'une plateforme de développement pluridisciplinaire unique proposant des espaces modulables, des laboratoires et des unités dotés d'équipements de qualité en prétraitement de la biomasse, biotechnologie et chimie.

PIVERT dispose non seulement d'équipements à la pointe, mais aussi d'équipes professionnelles et d'espaces disponibles pour continuer son développement.

PIVERT propose donc aux tiers différentes offres : offre d'hébergement technologique de sociétés innovantes, offre de montée en échelle et de développement des procédés chimiques, fermentaires et post-traitements associés, offre de production à façon et offre d'externalisation de l'innovation en chimie du végétal. Enfin, suite à un programme de recherche mené en collaboration avec des laboratoires publics, PIVERT propose des technologies innovantes en chimie du végétal. L'offre global, à travers les axes précités, répond à l'enjeu du « Time-to-Market » et à l'accélération du processus d'innovation associé en évitant à ses partenaires d'investir dans des équipements de taille intermédiaire et leur permettant de valider les potentiels marché à coûts maîtrisés et réduits.

Site internet : www.sas-pivert.com ; Twitter : @SASPIVERT ; LinkedIn : SAS PIVERT

Missions confiées :

Sous la responsabilité de l'Ingénieur Commercial, vos missions sont les suivantes :

- Promotion des offres et technologies proposées par PIVERT
- Prospection ciblée en fonction des objectifs commerciaux définis par la Direction
- Gestion du fichier clients et tenue des indicateurs
- Participation aux réunions clients et analyse du besoin client
- Rédaction des offres commerciales et suivi de votre portefeuilles clients (pour les projets récurrents)
- Interaction clients / relances sur les projets en cours d'études / NDA
- Relooking des présentations commerciales (FR en En)
- Communication commerciale via les réseaux sociaux et le site internet

D'autres sujets pourront être investigués, selon les appétences et les compétences particulières du candidat.

Profil/Compétences requises :

- **Formation :** Vous êtes actuellement étudiant(e) à niveau bac+4/bac+5 en biotechnologie ou chimie et vous souhaitez développer une double compétence technique et commerciale.

- **Nature du contrat** : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- **Langue** : anglais correcte (vous n'avez pas peur de vous exprimer à l'oral...) et français (écrit correct)
- **Qualités** :
 - Personne de terrain
 - Bon relationnel
 - Dynamique et orienté résultats
 - Compréhension des métiers et produits de la chimie biosourcée
 - Bonne compréhension des besoins clients et des enjeux industriels
 - Appétence et compréhension de la démarche commerciale

Vous souhaitez contribuer au développement de PIVERT alors rejoignez-nous !

[Pour candidater, adresser votre cv accompagné d'une lettre de motivation à drh@sas-pivert.com](mailto:drh@sas-pivert.com)

[Référence de l'offre PIV2006025B](#)