



## INGENIEUR *BUSINESS DEVELOPMENT* (Génie des Procédés)

Pour faire face à un développement important, ProSim, société éditrice de logiciels pour l'industrie, basée à Labège (Toulouse), recherche un ingénieur "procédés" qui souhaite, après une première expérience évoluer vers une fonction de "business developer" ayant un fort potentiel d'évolution. Ingénieur d'affaires, il aura en charge la commercialisation de l'offre de la société en matière de simulation, modélisation et optimisation des procédés tant sous forme de logiciels que de services (études de procédés par la simulation, développement de logiciels spécifiques, maintenance, formation).

En lien avec les autres membres de l'équipe commerciale, ses responsabilités couvriront notamment :

- le suivi et le développement d'un portefeuille de clients existants ;
- la prospection de nouveaux comptes tant en France qu'à l'export ;
- la visite des sites clients pour effectuer la démonstration des logiciels et la présentation de l'offre de service de la société ;
- l'identification et l'analyse des besoins du client grâce à une expertise technique appropriée ;
- la qualification des contacts avec le discernement nécessaire ;
- le chiffrage des coûts et délais des prestations (en relation avec l'équipe technique) ;
- l'établissement des offres techniques et commerciales ;
- l'argumentation, la négociation des contrats et la conclusion des ventes ;
- le suivi de la livraison et de l'implantation des logiciels chez les clients ;
- l'interface avec les clients pour maintenir des relations d'après-vente dans une démarche de qualité de service et la construction d'une relation de partenariat à long terme ;
- la mise à jour de l'outil interne de CRM ;
- le retour d'information vers les équipes de développement pour améliorer les produits.

La rémunération comprendra une partie fixe et une partie variable en fonction des commandes générées.

### Le candidat devra :

- être ingénieur en Génie Chimique – Génie des Procédés (ENSIACET, ENSIC, ENSGTI...);
- avoir une première expérience réussie, si possible sur un site industriel ;
- avoir une réelle attirance pour la fonction commerciale et être disposé à voyager ;
- impérativement avoir un excellent niveau en anglais ;
- avoir une bonne maîtrise d'un logiciel commercial de simulation : ProSimPlus, Aspen Plus...
- avoir le sens du client, d'excellentes capacités relationnelles et des qualités d'écoute pour se positionner comme un apporteur de solutions ;
- être une force de proposition, avoir le sens du reporting et des qualités rédactionnelles ;
- être dynamique, tenace et autonome tout en ayant un fort esprit d'équipe ;
- être motivé par le travail dans une PME en croissance évoluant dans un environnement scientifique dynamique (voir présentation de l'entreprise sur [www.prosim.net](http://www.prosim.net)).

Nous offrons un environnement de travail stimulant, des salaires compétitifs ainsi que de nombreux avantages (intéressement aux résultats...).

Si vous êtes intéressé par ce poste, merci d'envoyer votre candidature ainsi que vos prétentions salariales à [jobs@prosim.net](mailto:jobs@prosim.net), ou de les adresser par la poste à l'adresse suivante :

ProSim SA  
Stratège Bâtiment A  
51, rue Ampère  
31670 LABEGE  
France

Software & Services In Process Simulation

*We guide You to efficiency*