

## CDI – Key Account Manager H/F Porcheville (78)

Seqens est un acteur mondial de la synthèse pharmaceutique et des ingrédients de spécialités, disposant d'une large gamme de produits, de services et de technologies. Le Groupe propose à ses clients des services de fabrication à façon pour les marchés pharmaceutiques et de spécialités ainsi qu'un large portefeuille de principes actifs et d'intermédiaires pharmaceutiques.

Le groupe exploite 24 sites de production, 3 centres de R&D et emploie plus de 3 200 personnes principalement en Europe, Asie et Amérique du Nord. Plus de 300 scientifiques, ingénieurs et experts développent des solutions sur mesure pour nos clients et veillent à ce que les produits soient passés en production avec succès.

Au sein de la BU Advances Specialties et de la Business Line Lubrifiants, en relation transversale avec la supply-chain, les équipes industrielles du groupe, les centres R&D et les fonctions support, vous êtes garant de la réalisation des objectifs marketing et du développement des ventes de votre périmètre.

### Vos principales missions :

- Développement de nouveaux business : développer et renforcer la présence actuelle de Seqens sur son secteur ; prospecter et participer aux événements (séminaires, congrès, salons, tables rondes etc...) permettant de diversifier et d'accroître les ventes ; assurer la rédaction des offres commerciales ;
- Suivi et développement des Key Accounts de la Business Line Lubrifiants : construire et mettre en œuvre un plan de compte afin de définir les objectifs pluriannuels avec chaque Key Account; établir les prévisions de ventes; négocier les contrats et les prix de vente en accord avec la politique commerciale de la BU; Initier des projets R&D et s'assurer de la bonne coordination des projets entre les équipes R&D interne, R&D du client et les Accounts Managers locaux ;
- Gestion de Projet : prendre en charge la remontée des demandes clients vis-à-vis du service R&D notamment; coordonner et participer aux projets R&D avec les différents interlocuteurs de l'entreprise (R&D, Production, Affaires réglementaires, Assurance qualité et Achats & chef de produit) ;
- Définition des cibles commerciales : participer à l'élaboration de la stratégie et de la politique commerciale et marketing de son activité; analyser les besoins des clients et proposer des solutions techniques / commerciales adaptées, en collaboration avec le Chef Produit et la R&D.

### Les atouts pour réussir :

- De formation Ingénieur en chimie avec une spécialisation en physico chimie, tribologie, ou matériaux, vous possédez une expérience commerciale de 5 ans minimum au sein de l'industrie des lubrifiants
- Aisance relationnelle, adaptabilité, rigueur, ténacité, capacité à comprendre et retranscrire les besoins du client, font partie de vos atouts
- Vous parlez anglais couramment et êtes désireux de travailler dans un environnement international et multiculturel

Merci de nous transmettre votre CV via email :  
[seqens-869991@cvmil.com](mailto:seqens-869991@cvmil.com)



ENTREPRENEURIAT



AGILITÉ & RÉACTIVITÉ



ORIENTATION CLIENT



SOLIDARITÉ



PERSÉVÉRANCE