

Achieve more with KROHNE

KROHNE

 **measure the facts**

Depuis plus de 100 ans, KROHNE innove dans son domaine d'activité : l'instrumentation de process. Connus et reconnus par tous les acteurs de notre marché, nous sommes un des leaders mondiaux. Notre croissance s'est toujours appuyée sur des fondations solides, avec comme priorité la recherche, le développement et l'orientation clients. Avec plus de 4100 collaborateurs, répartis sur 44 sociétés, nous sommes présents dans une centaine de pays à travers le monde. Notre site en France, à Romans-sur-Isère, accueille 3 entités distinctes :

- **KROHNE Nuclear** – Le Centre d'Excellence pour la conception, la fabrication et la commercialisation de toute la gamme KROHNE dédiée à l'industrie nucléaire mondiale.
- **KROHNE France/Afrique** – L'entité commerciale en charge des marchés Français et de l'Afrique Francophone pour toute la gamme KROHNE (hors nucléaire).
- **KROHNE R&D Niveaumétrie** – Le Centre de Recherche et de Développement

KROHNE Ventes France Afrique reconnue pour son expertise dans les équipement et **solutions de mesures à forte valeur ajoutée**, nous accompagnons les grands acteurs du secteur Marine dans leurs projets stratégiques.

Dans un contexte de forte croissance, nous recrutons un(e)

Sales Manager Marine H/F

pour accélérer le développement de nos activités **Grands Comptes et Intégrateurs**.

Rattaché au Directeur Commercial, vous êtes responsable de la forte croissance attendue du chiffre d'affaires et du positionnement de l'entreprise auprès des acteurs clés du marché. Vous êtes basé dans la région **marseillaise**.

Vos missions :

- Développer et sécuriser des **contrats stratégiques** et marchés à forte valeur ajoutée
- Piloter et développer un **portefeuille de grands comptes et comptes clés** du secteur Marine
- Identifier de nouvelles opportunités commerciales auprès des intégrateurs, chantiers navals et donneurs d'ordres
- Construire et déployer la **stratégie commerciale Marine**, en lien avec la direction & la division marine du groupe
- Mener des **négociations complexes** et gérer les contrats et les offres
- Piloter des **projets commerciaux et techniques** en coordination avec les équipes internes
- Représenter l'entreprise lors des **salons professionnels, événements et rendez-vous stratégiques**
- Assurer une veille du marché et concurrentielle afin d'anticiper les évolutions du secteur

Votre profil :

- Formation commerciale ou technique (Bac +3 à Bac +5)
- Expérience confirmée **auprès un grand acteur de la marine**
- Connaissances techniques en mesures physiques / instrumentation
- Forte culture du **résultat**, goût du challenge
- Autonomie, leadership, aisance relationnelle
- Anglais professionnel requis

Si vous souhaitez postuler, veuillez adresser votre CV, votre lettre de motivation et vos prétentions à : rh@krohne.com

KROHNE S.A.S. • Ressources Humaines
BP 98 • 26103 • ROMANS Cedex
France



www.krohne.com



Achieve more with KROHNE

KROHNE

 measure the facts

Nous vous offrons

- Un **poste clé et stratégique**, avec un fort impact sur le développement de l'entreprise
- Une large **autonomie commerciale** et un rôle moteur dans la croissance du secteur Marine
- Un parcours d'intégration personnalisé
- Une **rémunération attractive** (fixe + variable) à la hauteur de vos performances

Vous souhaitez mieux nous connaître ? Je vous invite à consulter notre site KROHNE <https://www.krohne.com/fr-fr> et notre lien LinkedIn KROHNE France pour découvrir l'environnement KROHNE.

Vous avez les prérequis pour tenir le poste de Sales Manager Marine, envie de tenir un poste polyvalent, et motivé-e à rejoindre une entreprise en croissance, alors adresser votre candidature à **ksas.rh@krohne.com**

Si vous souhaitez postuler, veuillez adresser votre CV, votre lettre de motivation et vos prétentions à : rh@krohne.com

KROHNE S.A.S. • Ressources Humaines
BP 98 • 26103 • ROMANS Cedex
France



www.krohne.com