

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

Dans le cadre de notre développement nous recherchons pour notre entité **KROHNE Nuclear**, un-e :

TECHNICO-COMMERCIAL(E) SEDENTAIRE

Entreprise industrielle à taille humaine, reconnue pour son expertise technique, nous renforçons notre équipe Ventes internes, composée de 4 collaborateurs.

Missions :

- Appliquer la politique commerciale pour entretenir la relation client et répondre à leurs besoins techniques et commerciales
- Réaliser les demandes de prix, gérer les offres et en assurer le suivi (commercial, technique et financier)
- Contribuer à l'élaboration des contrats avant-vente et des contrats de maintenance.

Profil :

- Formation de niveau **Bac+2/3 en commerciale et/ou technique**
- Première expérience réussie sur un poste similaire en environnement industriel
- Avoir des connaissances sur les règles de chiffrage et de calcul de coûts
- Savoir gérer ses priorités
- Avoir l'orientation client, être force de proposition par rapport au besoin exprimé

Nous vous offrons :

- Une entreprise à taille humaine favorisant la proximité, l'autonomie et la montée en compétences.
- Un environnement technique exigeant et stimulant
- Un parcours d'intégration personnalisé
- Un CSE avec des évènements conviviaux tout au long de l'année, billetterie, voyages....
- Tickets restaurants
- 13^{ème} mois, indemnités de transport, mutuelle...
- Salaire selon votre profil

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

