



PME très innovante à la pointe de la technologie, ERMES est leader dans l'instrumentation des environnements fortement exposés aux radiations.

Les produits innovants qu'elle développe, en **partenariat** avec le **CEA**, introduisent une rupture technologique majeure dans **l'instrumentation nucléaire** pour l'exploitation, l'inspection, la maintenance et le démantèlement des centrales nucléaires. Fort de son **avance technologique** reconnue, notre client commercialise ses systèmes auprès de **grands comptes** en France et à l'international.

En forte expansion sur ses différents marchés, ERMES renforce son équipe commerciale en recrutant son :

★ Ingénieur commercial grands comptes nucléaire h/f

Localisation Sud-Est home office envisageable

Véritable **Business Développeur**, vous êtes le garant d'une croissance saine et durable en **France**.

- Vous développez la vente des produits et services associés.
- Vous fidélisez la clientèle existante et prospectez de nouveaux clients dans le secteur nucléaire (constructeurs, exploitants, mainteneurs)
- Vous détectez et analysez leurs besoins, comprenez leurs enjeux et proposez des solutions adaptées.
- Vous pilotez les réponses aux appels d'offres.
- Vous négociez les offres et assurez le bon suivi, incluant le support technique.
- Sous la responsabilité du Directeur Général vous gérez votre périmètre avec une grande autonomie.

H/F, de formation supérieure, type Ingénieur (Centrale, Supélec, ESIEE, ENSAM, etc.) ou Ecole de commerce, vous disposez de **min. 5 ans** d'expérience en développement et fidélisation de **clients dans le nucléaire**, idéalement en milieu hautement irradié.

Personne de réseau, vous êtes avant tout un **business développeur dans l'âme** et fin négociateur. Vous savez prendre des initiatives, avez le goût des défis et du travail bien fait. Vous faites preuve d'une grande rigueur et d'autonomie. Pour évoluer dans une entreprise œuvrant à l'international, la pratique courante de l'anglais est obligatoire. Déplacements fréquents en France. Localisation en home office sur le Sud-Est / axe Lyon - Marseille selon préférence du candidat.

Véritable opportunité pour un candidat dynamique, de jouer un rôle clé dans le développement et le succès d'une société en croissance. Rémunération attractive et très motivante à la hauteur du challenge, et flexibilité d'une structure à taille humaine.

Pour postuler à l'offre, envoyez-nous votre CV et lettre de motivation sous la référence **ERNCG1** par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr