



## Technico-commercial à l'international nautisme H/F

TEMO est une entreprise française installée à Vannes, qui conçoit, fabrique et commercialise des solutions de propulsion électrique innovantes pour les bateaux de plaisance.

Depuis 2018, nous concevons des moteurs adaptés à tous les besoins, offrant des puissances allant de 450 W à 3 KW, en versions hors-bord et pod. Chaque moteur TEMO est imaginé avec passion pour offrir une expérience de navigation plus agréable et durable.

Nos moteurs, brevetés et primés pour leur design et leur ergonomie uniques, ont séduit plus de 5 500 clients à travers le monde. Nous avons remporté des prix prestigieux, tels que le DAME Awards en 2020, le prix Pittman en 2022, et le Prix Ibex en 2023.

Fièrement fabriqués en France, nos produits portent le label Origine France Garantie et contribuent activement à rendre la plaisance plus responsable en luttant contre les émissions de CO<sub>2</sub>, les fuites d'hydrocarbures et les nuisances sonores.

Chez TEMO, nous concevons des produits performants, fiables et réparables tout en accompagnant nos clients dans leur transition vers une navigation électrique.

Aujourd'hui, nous recherchons un(e) **Technico-commercial nautisme à l'International H/F** dans le cadre d'un **contrat à durée indéterminée à temps plein** à Vannes pour rejoindre notre équipe et participer à notre développement.

Si vous êtes passionné(e) par l'innovation et la transition durable, rejoignez TEMO pour façonner la plaisance de demain !

Dans un contexte de forte croissance à l'international (50% du CA), nous renforçons notre équipe commerciale. **Rattaché(e) à la direction commerciale**, le/la Technico-commercial(e) aura pour mission de développer durablement le chiffre d'affaires à l'international **grâce à la vente de nos produits retail (BtoC / BtoBtoC)**, en animant le réseau existant, en structurant de nouveaux marchés à fort potentiel et en contribuant activement à la réflexion stratégique export.

### Vos missions

- Développer le chiffre d'affaires à l'international (priorité UE) via une prospection multicanale active visant l'identification, la sélection et l'ouverture de nouveaux réseaux de distribution adaptés au marché visé : distributeurs, agents, ou magasins.



- Animer et pérenniser le **réseau existant** à travers des actions terrain, formations produits, et animations commerciales.
  - Assurer l'ensemble du cycle de vente : prospection, rendez-vous, démonstrations produits, négociation, closing et animation.
  - Participer aux **salons professionnels et événements internationaux**.
  - Être **force de proposition sur la stratégie export** :
    - analyser l'existant (zones, partenaires, organisation commerciale),
    - challenger les pratiques en place,
    - proposer des ajustements ou évolutions pour maximiser la performance commerciale et la couverture des marchés.
  - Contribuer au **marketing opérationnel export**, en lien avec l'équipe communication :
    - déployer la stratégie de marque à l'international,
    - coordonner des actions de communication locales,
    - renforcer la notoriété de la marque dans les pays ciblés.
  - Travailler en **étroite collaboration avec le service SAV en France** afin de garantir un **niveau de service homogène à l'international**, accompagner les partenaires locaux et améliorer l'expérience client.
  - Travailler en **étroite collaboration avec le Responsable OEM, dédié aux ventes BtoB**, afin de :
    - identifier et qualifier des opportunités OEM à l'international (constructeurs, intégrateurs, chantiers navals),
    - assurer le relais commercial vers l'équipe dédiée dans une logique de développement transverse,
    - monter en compétence sur l'ensemble de la gamme OEM TEMO, afin de détecter les besoins, susciter l'intérêt et favoriser l'émergence de nouveaux partenariats BtoB.
  - Assurer un suivi rigoureux des opportunités et clients via le **CRM (Odoo)** et remonter les informations marché.
- **Déplacements réguliers** à l'international (environ 1 à 2 semaine par mois).



Nous recherchons un **profil mobile et passionné par le nautisme** pour ce poste.

Vous partagez les valeurs véhiculées par TEMO : passion, innovation, collaboration et responsabilité.

**Formation :** Bac +3/+5 Commercial ou technico-commerciale.

- Expérience confirmée en développement commercial à l'international, ouverture de marchés, multiplication de points de vente et animation de réseaux de distribution.
- Une expérience dans le milieu du nautisme est également souhaitée pour ce poste.
- Tempérament chasseur, avec une vraie capacité d'analyse et de prise de recul stratégique.
- À l'aise avec des produits techniques et des environnements internationaux.
- Sens du service client et esprit collaboratif.
- Anglais courant indispensable et une troisième langue (italien ou espagnol serait un vrai plus)
- Des notions de commerce international seraient aussi une valeur ajoutée : ADV, incoterms, documentation douanière etc.

**Prise de poste :** Prise de poste souhaitée en Février 2026 à Vannes (56)

**Rémunération :** 35k-40K€ Rémunération brute fixe + Rémunération variable

#### Pourquoi nous rejoindre ?

- L'opportunité de contribuer à l'évolution des technologies électriques dans le domaine du nautisme ;
- Un environnement de travail stimulant, axé sur l'innovation et la collaboration où chaque membre a son importance et sa place à part entière au sein de l'équipage ;
- Divers avantages : locaux près de la mer, titres restaurant, forfait Mobilités Durables, RTT, séminaires annuels, mais aussi et surtout, notre bonne dose d'humour quotidienne !

#### Notre processus de recrutement

- Présélection par le service des Ressources Humaines
- Entretien avec votre futur responsable en visioconférence
- Entretien avec la Direction en présentiel pour valider la décision finale et rencontrer vos futurs collègues

Si vous êtes prêt(e) à dynamiser le nautisme à nos côtés, envoyez-nous votre CV et, si vous le souhaitez, une lettre de motivation à **admin@temofrance.com**.



Plus d'informations sur [www.temofrance.com](http://www.temofrance.com)

TEMO valorise la diversité et l'égalité des chances. Nous nous engageons à étudier et répondre à **toutes les candidatures**.

Préparez-vous à embarquer dans l'aventure TEMO, où chaque jour est une exploration électrique dans le monde du nautisme innovant ! ⚡🌊