Commercial Terrain BtoB H/F

Secteur Nautisme | PACA (Bouches-du-Rhône (13) , Var (83), Vaucluse (84))

CDI - Temps plein

Rejoignez Tecmar, acteur incontournable du nautisme en France

Basée à La Rochelle, **Tecmar** est l'un des principaux distributeurs français d'équipements nautiques. Nous représentons des marques de référence telles que **Lewmar, Mastervolt, Whale, JL Audio, Blue airco, et bien d'autres.**

Depuis plus de 15 ans, nous accompagnons les professionnels du nautisme avec une ambition simple : leur proposer les meilleures solutions techniques, les meilleurs produits et un service client irréprochable.

Chez Tecmar, nous ne nous contentons pas de vendre des produits : nous apportons des solutions.

Notre force repose sur une véritable expertise technique, reconnue par nos clients. Nos commerciaux travaillent en étroite collaboration avec une équipe de techniciens spécialisés capables d'intervenir avant, pendant et après la vente afin d'accompagner les chantiers, installateurs et distributeurs dans leurs projets.

Cette approche fait aujourd'hui de Tecmar un partenaire de confiance pour les professionnels du nautisme.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) **Commercial(e) Terrain BtoB** pour couvrir les départements **13, 83 et 84**.

Votre mission

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous êtes responsable du développement commercial de votre secteur auprès d'une clientèle de professionnels :

- Chantiers navals
- Concessionnaires et distributeurs nautiques
- Shipchandlers
- Installateurs et équipementiers

Vos principales missions seront de :

Développer le chiffre d'affaires de votre secteur

- Fidéliser et développer le portefeuille clients existant
- Identifier et conquérir de nouveaux comptes
- Construire des relations durables avec vos interlocuteurs
- Développer les hors nautisme (mobile, industrie, etc..) dans votre secteur.

Conseiller et accompagner vos clients

- Comprendre les besoins techniques des professionnels
- Présenter nos gammes de produits et nouveautés
- Préconiser les solutions les plus adaptées aux projets de vos clients
- Travailler en collaboration avec nos équipes techniques pour apporter une réponse complète et pertinente

Piloter votre activité

- Organiser et optimiser vos tournées commerciales
- Assurer un reporting régulier
- Réaliser une veille marché et concurrentielle active

Représenter Tecmar

- Participer aux salons professionnels régionaux et nationaux
- Valoriser l'image de l'entreprise auprès des acteurs du nautisme

---

Votre profil

- Vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente BtoB terrain.
- Vous aimez prospecter, négocier et développer un portefeuille clients.
- Vous êtes autonome dans la gestion de votre secteur.
- Vous avez le goût de la relation client et du service.
- Vous êtes rigoureux(se), organisé(e) et orienté(e) résultats.

Les atouts qui feront la différence

- Expérience dans le nautisme ou dans la vente de produits techniques.
- Sensibilité aux environnements techniques.
- Capacité à dialoguer avec des interlocuteurs variés : dirigeants, acheteurs, responsables techniques et installateurs.
- Connaissance du tissu économique régional.

Ce que nous vous proposons

- CDI à temps plein
- Rémunération attractive : fixe + commissions non plafonnées
- Véhicule de fonction
- Ordinateur portable et smartphone
- Mutuelle et prévoyance
- Formation continue sur nos produits et nos marques
- Accompagnement par une équipe technique expérimentée

Pourquoi rejoindre Tecmar ?

Parce que vous intégrerez une entreprise à taille humaine, reconnue sur son marché pour son expertise, son sens du service et la qualité de son accompagnement client.

Vous ne serez jamais seul sur le terrain : nos équipes techniques et commerciales travaillent ensemble pour proposer les meilleures solutions aux professionnels du nautisme.

Si vous aimez la vente, la technique, le contact humain et les défis commerciaux, rejoignez une entreprise en pleine croissance dans un secteur passionnant.

Candidature

Envoyez votre CV et quelques lignes de présentation à :

Martin Lambot
✉ martin@tecmar.fr

Christophe Boursier
✉ cboursier@tecmar.fr