D1441
TECHNICO-COMMERCIAL / TECHNICO-COMMERCIALE DE L'INDUSTRIE ET DES SERVICES NAUTIQUES

Autres emplois décrits

- Commerçant de bateaux / Commerçante de bateaux
- Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de bateaux de plaisance
- Loueur / Loueuse de bateaux
- Loueur / Loueuse de bateaux avec permis
- Loueur / Loueuse de voiliers

Définition

Le technico-commercial de l'industrie et des services nautiques travaille chez un vendeur d'accastillage (shipchandler) ou sur un chantier nautique pour accompagner un client dans le choix des options à installer sur le bateau.

- Conseille et vend des bateaux et équipements nautiques adaptés aux besoins des clients
- Assure le suivi technique et commercial des produits vendus
- Développe et entretient des relations durables avec une clientèle de particuliers et de professionnels
- Veille à la gestion des stocks des équipements nautiques (accastillage, cordage, etc.)
- Analyse le marché pour anticiper les tendances et ajuster l'offre de produits
- Peut gérer l'encaissement des ventes (devis, facture)

Accès à l'emploi

La condition essentielle pour exercer ce métier est d'avoir une bonne connaissance des équipements et des pratiques en plaisance, et une expérience dans la plaisance.
Une formation commerciale est aussi demandée, principalement de niveau Bac + 2.
Un permis bateau côtier est un plus.

Certifications et diplômes :

- Brevet d'aptitude à la conduite de petits navires à voile
- Diplôme d'études avancées en commerce international - diplôme de manager international
- Licence pro mention technico-commercial
- Responsable technico-commercial
- Brevet d'aptitude à la conduite de petits navires
- Brevet restreint d'aptitude à la conduite de petits navires

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Analyser les tendances du marché des véhicules de loisirs
- Assurer le suivi après-vente des équipements nautiques
- Conduire des négociations commerciales avec des fournisseurs de matériel nautique
- Développer des stratégies de vente ciblées pour le secteur nautique
- Négocier les conditions de location avec les clients
- Planifier des événements promotionnels liés au nautisme
- Proposer des solutions de financement adaptées aux clients
- Réaliser la location d'un véhicule ou matériel

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier des contrats de location à long terme avec des entreprises

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Développer et fidéliser la relation client
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Elaborer des stratégies de prix compétitives
- Evaluer la satisfaction client après achat ou location
- Maintenir une veille concurrentielle sur le marché nautique
- Négocier des conditions commerciales
- Optimiser les processus de vente
- Organiser des démonstrations de produits nautiques
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Proposer des produits adaptés aux activités nautiques
- Proposer une solution de location de véhicule répondant aux attentes et au besoin du client
- Vendre ou louer des produits ou des services
- Conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi de la satisfaction clients
- Accueillir les clients et identifier leurs besoins spécifiques
- Analyser les besoins spécifiques des clients en matière de nautisme
- Assister un client lors de la prise en main d'un véhicule ou matériel

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

- Conseiller dans le cadre d'une relation commerciale
- Conseiller les clients sur les options de location
- Fournir un service de qualité
- Recueillir et analyser les besoins client
- Conseiller les clients sur le choix des véhicules répondant à leurs besoins
- Etablir des partenariats avec des écoles de voile ou des clubs nautiques

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Développer des partenariats avec des fournisseurs de services
- Développer des partenariats avec des fournisseurs de véhicules
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité
- Rédiger des contrats de vente ou de location adaptés
- Mettre en place des systèmes de suivi des performances des employés
- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
- Implémenter des pratiques éco-responsables dans la gestion des stocks Transition écologique

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Gérer les urgences et les imprévus lors des opérations maritimes
- Utiliser des outils numériques pour la gestion des inventaires Transition numérique
- Respecter la réglementation maritime
- Implémenter des solutions écologiques dans les processus de location Transition écologique
- Promouvoir l'utilisation de véhicules écologiques Transition écologique
- Informer et sensibiliser le public sur les comportements et pratiques de santé pour prévenir les maladies

Management, Social, Soin

- Assurer la formation continue du personnel sur les nouveautés du secteur
- Former les nouveaux employés aux procédures opérationnelles

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre à jour un dossier, une base de données Transition numérique
- Utiliser des logiciels de gestion de la relation client (CRM) Transition numérique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Gérer les stocks de matériel nautique
- Former les collaborateurs aux spécificités des produits nautiques
- Assurer la conformité des produits avec les réglementations maritimes
- Evaluer les risques liés aux activités commerciales nautiques
- Assurer la maintenance préventive du matériel en magasin

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Savoir-être professionnels

- Avoir le sens du service
- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise

- Analyse des tendances du marché de la location
- Analyse financière pour investissements dans l'industrie nautique — Transition numérique
- **Connaissance approfondie des systèmes de navigation maritime**
- Connaissance des énergies renouvelables appliquées à la navigation
- Systèmes de propulsion marine
- Connaissance des systèmes de sécurité maritime
- Connaissance des tendances du marché des loisirs
- Connaissance des tendances du marché nautique
- Gestion de la relation client à distance
- Gestion des commandes et des fournisseurs dans l'industrie nautique
- Gestion des contrats de location
- Gestion des stocks et des inventaires
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique
- Mise en place de promotions et offres spéciales
- Stratégies de fidélisation de la clientèle dans le secteur nautique — Transition numérique
- Stratégies de marketing digital pour l'industrie nautique — Transition écologique — Transition numérique
- Suivi des contrats de location
- Techniques de négociation avancées
- Analyse de la performance commerciale
- Caractéristiques des produits d'assurance
- Systèmes de gestion de base de données

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Techniques professionnelles

- Evaluation des véhicules d'occasion pour reprise
- Gestion des garanties et des services après-vente pour équipements nautiques
- Maintenance préventive de véhicules de loisirs
- Optimisation des processus de location
- Planification des réservations
- Planification stratégique des ventes — Transition numérique
- Suivi des paiements et des facturations
- Techniques commerciales
- Techniques d'optimisation de l'espace de stockage sur bateaux
- Techniques de communication interpersonnelle
- Techniques de gestion de flotte de bateaux
- Techniques de personnalisation de bateaux pour clients
- Techniques de prospection (phoning, visites)
- Techniques de réparation de coque
- Techniques de vente spécialisée pour équipements nautiques — Transition numérique

Normes et procédés

- Connaissance des normes de sécurité pour les véhicules de loisirs
- Droit commercial
- Gestion des risques et assurances dans le secteur nautique
- Modalités de location
- Normes de sécurité des véhicules
- Réglementation liée aux véhicules
- Utilisation de logiciels de facturation — Transition numérique
- Gestions des équipements
- Normes de sécurité des bateaux
- Règlementation liée aux bateaux

Produits, outils et matières

- **Caractéristiques des bateaux, voiliers et engins nautiques**
- Connaissance des matériaux composites pour la construction navale
- Gestion des stocks de véhicules
- Maintenance préventive de petits navires
- Maîtrise des logiciels de bureautique — Transition numérique
- Utilisation de CRM spécialisés dans le yachting — Transition numérique
- Véhicules de loisirs

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En zone portuaire

Horaires et durée du travail

- Travail durant les vacances scolaires
- Travail le samedi

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
- Clientèle de particuliers

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail