

SERVICES AUX PLAISANCIERS

Technico-commercial



Les métiers du Nautisme

Le technico-commercial assure la vente et le service après-vente de bateaux neufs ou d'occasion auprès des plaisanciers.

"Mon Avenir est dans le Nautisme"

www.fin.fr



SERVICES AUX PLAISANCIERS

Technico-commercial



POURQUOI pas moi ?

Vous avez la bosse du commerce et votre sens de la négociation est déjà très réputé. Disponible, créatif(ve) et accueillant(e), vous associez à ces qualités une bonne connaissance du nautisme en général. Passionné(e), les constructeurs ou concessionnaires vous attendent !

Les ficelles du métier

Acteur incontournable de la filière nautique et de sa région, le **technico-commercial** accueille et définit les besoins des clients. Spécialisé en conseils techniques, il construit une offre adaptée et s'occupe de finaliser la vente des bateaux de plaisance neufs ou d'occasion, des équipements, des embarcations de sports de glisse,...

En parallèle, il commercialise les services d'entretien, de réparation et de gardiennage des bateaux : le Service Après-Vente, en quelque sorte.

Sur le terrain

Le technico-commercial travaille en général à son bureau et sur la route. Il commence par prendre contact avec ses futurs clients, soit par publicité presse, soit via Internet. Il lui arrive également de démarcher les clients professionnels. Le technico-commercial peut également bénéficier d'un véhicule de fonction. Dans tous les cas, il est remboursé de ses frais de déplacement.

Contacts

Formations

- CFP Vendeur Nautisme
- CFP Technico-Commercial pour l'Industrie et les Services Nautiques
- Licence professionnelle pour commerciaux dans le nautisme



www.fin.fr

FIN - Port de Javel Haut - 75015 PARIS