

LE GROUPE INCIDENCE RECRUTE UN·E TECHNICO COMMERCIAL·E ZONE BRETAGNE

*Vous êtes un(e) navigant(e) confirmé(e) avec une vraie fibre commerciale ?
Rejoignez-nous et participez à la vente de voiles qui naviguent aux quatre coins du monde
et sur les plus grandes courses au large !*

À propos du groupe Incidence

Le groupe Incidence **est la première voilerie française et l'une des premières mondiales**. Fort de **200** collaborateurs passionnés, il conçoit et fabrique des voiles de bateaux à travers ses trois marques : [Incidence Sails](#), [Technique Voile](#) et [Delta Voiles](#).

Implanté à La Rochelle (17), le groupe équipe des bateaux aux quatre coins du monde, des **plaisanciers** aux **écuries de course au large**, en passant par les **chantiers navals** et **les projets innovants comme les cargos à voiles**. Ses voiles sont présentes sur les plus grandes compétitions internationales (Vendée Globe, Route du Rhum, The Ocean Race...).

Son savoir-faire unique allie **artisanat** et **industrie**, **tradition** et **innovation**, avec un engagement fort pour des **solutions durables**. Sa division [Incidence Technologies](#) est dédiée à la **recherche et développement**, notamment pour la fabrication des membranes composites haute technicité comme le **DFi®**, utilisées sur les plus grandes courses au large.

Rejoindre le groupe Incidence, c'est intégrer une entreprise en pleine croissance, à la réputation mondiale, portée par la passion, l'excellence et l'esprit d'équipe.



Incidence Sails



Delta Voiles



Technique Voile



Votre mission principale

Développer les ventes et l'image de la marque Incidence Sails, sur la région Bretagne, sur les segments « Plaisance » et « IRC », et ponctuellement sur des projets Course au Large.

Vos responsabilités

- Entretien des relations avec les clients existants, particuliers et professionnels.
- Prospection de nouveaux clients
- Répondre aux consultations : Conseiller les clients dans le choix des produits adaptés à leurs besoins, établir les devis et les convertir en ventes
- Suivre les projets d'un point de vue commercial (devis, commande, facturation, règlement) et technique (élaborer le cahier des charges technique des voiles : prise de côtes, choix techniques...)
- Mettre en place les voiles, et conseiller le client dans leur utilisation
- Participer aux opérations de communication de la marque (salons, événements nautiques...)

Position :

- Reporte au Directeur Commercial

En relation avec :

- Responsables de Pôles
- Administration des ventes
- Autres Technico-commerciaux
- Bureau d'Etude
- Responsables et Techniciens production

Positionnement géographique :

- La Trinité-sur-mer (56)
- Prévoir des déplacements très réguliers.

Votre profil

- Bon niveau de navigation et expérience dans l'univers du nautisme
- Bonne connaissance technique des voiles
- Aptitudes à communiquer et à développer un bon relationnel
- Bon niveau d'anglais, y compris technique
- Capacité d'autonomie et de travail en équipe
- Une expérience en voilerie est un plus
- Permis de conduire valide
- Disponibilité pour travailler ponctuellement les week-ends et les jours fériés



Cadre de travail

- > Type de contrat : CDI
- > Statut : Cadre (Forfait 218 jours)
- > Rémunération : Fixe + part variable selon expérience

Prêt(e) à embarquer dans l'aventure ? Envoyez votre CV à recrutement@incidence-sails.com et rencontrons-nous !

