

Pascal M. - Né en 1976
77124 Chauconin-neufmontiers
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1311141105

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

2006 - 2007 : Stages de formation SSI (Systèmes de Sécurité Incendie) SMSI 1 et SMSI 2 au CNPP.

2005 - 2006 : BTS négociations et relations clients

1981 : CAP Électrotechnicien

Expériences professionnelles

Depuis 02/2006

Groupe ARNOULD / URA (filiales LEGRAND) Alarme incendie et éclairage de sécurité / portier et contrôle d'accès (CA : 152 M€) Technico-Commercial □ Elaboration d'offres commerciales suite à la réception de cahiers des charges ou d'appels téléphoniques provenant de bureaux d'études, distributeurs de matériels électriques, électriciens installateurs et commerciaux □ Préconisation de matériel répondant aux caractéristiques techniques et esthétiques demandées et, si nécessité, réorientation sur des produits conformes aux exigences réglementaires (ERP - ERT et HABITATION), mise en avant des spécificités techniques et fonctionnelles, afin de transmettre une offre en adéquation des besoins exprimés □ Présentation de nouveaux produits lors du contact avec le demandeur, argumentaires techniques, mise en valeur des aspects technologiques □ Conseils téléphoniques sur les produits : capacités, performances, prix et mise en oeuvre □ Accompagnement des installateurs pour la mise en service des matériels sur site, lors de programmations de systèmes ou lors de dysfonctionnements produits □ Mise à jour et suivi dans le CRM (SalesForce) : saisie des offres, des préconisations, des conseils transmis aux interlocuteurs ainsi que des échanges téléphoniques □ Transmission des informations relatives aux défauts de fonctionnement des matériels (plus particulièrement lors des phases de lancement) auprès de la hiérarchie technique et du responsable produit

2000 – 2005

ATEXYS Solutions de géo localisation de véhicules par GPS et transmissions de données GSM pour la logistique et la sécurité des flottes. Alarmes pour l'habitat et l'industrie (CA : 60 K€) Fondateur et gérant □ Développement commercial essentiellement B to B (réalisation de bénéfices dès le premier exercice) □ Gestion et développement d'un portefeuille clients, prospection de nouveaux marchés □ Analyse de cahiers des charges des clients et établissements d'offres commerciales □ Installation des matériels, suivi après-vente, élaboration et vente de contrats d'entretiens □ Installateur en sous-traitance, pour BRINK'S et ADT, d'alarmes intrusions pour les particuliers et les PME □ Organisation, planification de l'activité et gestion administrative de la société, plan d'investissement, analyse du bilan avec la collaboration d'un expert comptable

1997 – 2000

GuardOne France (Groupe ALBEA S.A.). Solutions de géo localisation de véhicules par GPS et transmissions de données GSM pour la logistique et la sécurité des flottes (CA : 1.2 M€) Responsable commercial et technique □ Élaboration de la stratégie commerciale □ Management et encadrement de la force de vente (7 personnes) □ Conclusion d'un partenariat avec BRINK'S pour la télésurveillance des biens et des personnes □ Création, développement et formation d'un réseau national de revendeurs / installateurs □ Rédaction des documentations commerciales et techniques

1985 – 1997

Groupe ALBEA S.A. Import, export de produits pour automobiles tels que antivols, alarmes, régulateurs de vitesse (CA : 10 M€) Principaux clients : BMW, CHRYSLER, HONDA, MERCEDES-BENZ, PORSCHE, TOYOTA Responsable technique □ Études des véhicules pour l'installation des produits en première monte France □ Vérification de conformité aux cahiers des charges et validation fonctionnelle et réglementaire des prototypes sur les véhicules □ Intermédiation entre les bureaux de développement des fournisseurs et les clients. □ Supervision de la mise en conformité du matériel pour les homologations (UTAC, CNPP, ART) □ Recrutement et encadrement de l'équipe technique (6 personnes) □ Assistance/support technique clients □ Élaboration et réalisation en DAO / PAO de notices d'installation et de schémas techniques □ Création et animation de stages après-vente pour les réseaux de chaque constructeur automobile □ Établissement et application des procédures de maintenance et de garantie □ Aide à la force de vente □ Formation d'un réseau d'installateurs et de concessionnaires auto au niveau national

1981 – 1985

DARTY Technicien : Installations d'alarmes électroniques et d'autoradios sur véhicules au sein d'une station technique.

Langues

- Anglais, Italien : bonnes notions parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Informatiques

Maîtrise de l'utilisation de logiciels sur environnements Macintosh et P.C.
Microsoft Office, (utilisations de nombreux logiciels de DAO et PAO, CRM)
(Expert)

Centres d'intérêts

- Modélisme, micro-informatique, musique (pratique de la guitare), rugby, sciences