

**Pascal M.** - Né en 1976  
**77124 Chauconin-neufmontiers**  
**7 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