

**Jean François B.** - Né en 1972  
**11100 Narbonne**  
**26 ans d'expérience**  
**Réf : 1605220905**

## Ingenieur commercial gtb/gtc

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Languedoc Roussillon, dans l'Ingénierie.

### Formations

---

- Sales Management Europe : Groupe Siemens. Modules préparation au Management opérationnel (2002).
- Cycle de formation, Campus Siemens Building Technologies . Cycle de vente de solutions complexes (2000)
- Maîtrise des logiciels : Autocad, DAO, CAO, Pack Office.
- Bac A1
- Capacité en Droit (équivalent DEUG)
- Licence professionnelle : Sécurité des biens et des Personne. Formation de l'encadrement (2014/2015).
- Master 1 : Marketing - Vente (2015).
- Master 2 : Marketing - Vente (en cours)

### Expériences professionnelles

---

#### Depuis 01/2013

Chargé de Développement Commercial : Dény Fontaine (Fabricant, groupe Securidev) - Matériels et solutions de contrôle d'accès, sécurité incendie, UGCIS et système anti-panique. - Système Micrel, gestion de 1 à 240 verrous, compatible avec verrou classé DAS. - Commande par Bus , montage en baie ou standard, alimentation de puissance en 48 VDC. - Cylindres mécaniques, cylindres électroniques autonomes ou réseaux, logiciel de supervision, - Mise en place action de prescription : BE, Architectes, Installateurs Nationaux et Régionaux. - Déploiement accords cadres, chiffrage et suivi des chantiers. - Encadrement de deux technico-commerciaux. - Secteur allant de Perpignan à Monaco et Vallée du Rhône. Mode Home Office - CA : 770 KE/an en moyenne.

#### 2010 à 2012

Ingénieur commercial développement : Horoquartz (Fabricant, groupe Amano) - Audit et vente de solutions de contrôle d'accès, hard & soft, système protecsys , Card Management, - Participation et lancement d'une nouvelle version - Gestion des accès du personnel, alarmes, parking, réseau locaux sensibles, contrôle, logiciel de supervision - Validation des droits, mode lecture/écriture, client lourd/léger, consultation IHM - Liaison TCP/IP, technologie MyFare , Desfyre , base de données SQL, MYSQL - Secteur : au sud d'une ligne Bordeaux /Monaco. Mode Home Office - CA : 680 KE en 2012

#### 2008 à 2009

Responsable Commercial : Securitas Alert Services (installateur, groupe Securitas). - Prestations de télésurveillance : tertiaire, industrie, commerces. - Clientèle ciblée : zones industrielles et résidentielles - Création, animation d'un réseau d'installateurs alarmes, partenariat avec divers acteurs courant faible. - Mise en service de la centrale de télésurveillance. - Secteur : Languedoc-Roussillon. Mode Home Office - Objectif : 12 contrats /mois, Réalisé : 20 à 25 contrats /mois.

#### 1998 à 2008

Ingénieur Commercial SIEMENS Sud-Est France, couvrant simultanément les gammes suivantes (CA personnel total de 3.5 à 4 Mios euros/an en systèmes et service) : Security Products - Sécurité électronique, stockeurs, caméras analogiques, IP, logiciels, Vidéo-surveillance, contrôle accès, biométrie - Audit, chiffrage, arborescence système et supervision, étude pour mise en place UTL (liaison avec têtes de lecture). Exploitation des droits. - Vente de systèmes de détection intrusion Sintony , Contrôle d'accès SIpas. - Approche directe et prescription

installateurs. PME, PMI, grands comptes, CHU, EHPAD et référencement centrales d'achat, Référencement Crédit Agricole, BNP Paribas, Caisse Epargne - CA : 895 KE (en 2008) . Automation /HVAC Products, Building Technologies, Service Desk - Mise en place de systèmes éco-énergétique par la régulation des installations de chauffage, de ventilation et de conditionnement d'air pour tous types de bâtiments, GTB, GTC. - Audit, chiffrage, solutions de maintenance et de formation, ainsi que télégestion. - Conception offre commerciale sur contrôle commande, automates, IHM, synoptique communication. - Accompagnement des commerciaux intégrateurs, présentation produits journées installateurs. - Formation support auprès des clients, cross selling - Déploiement accord Cadres (Accor, Casino) - Clients : Industrie tertiaire, grands comptes, administrations - CA : 780 KE (en 2006) Fire and Safety - Vente de la solution incendie intégrant la détection, l'analyse et la mise en sécurité - Détecteurs, CMSI , pilotage des DAS, UGA (unité d'aide à l'exploitation), sprinklers - Préconisation de solutions globales, maintenance et logiciel - Approche commerciale directe et prescripteurs. - CA : 885KE (en 2005) Distribution (security products) - Conseil & vente gamme Siemens : centrale alarme, GTL, climatisation, - Vente de centrales d'alarme : kit complet, centrale, détecteur, contact d'ouverture, télécommande. - Référencement auprès des centrales d'achat : Weldom, Bricomarché, Tridôme, et magasins indépendants, Trade Marketing. - Négociation implantation dans linéaire avec chef de département . - Secteur : Languedoc-Roussillon. - CA : 320 KE (en 2000)

### **1995/1997**

Animateur réseau Languedoc-Roussillon, Groupe Century 21 1990/1994 Conseiller Commercial (Groupe La Mondiale /AG2R)

## **Langues**

---

- Anglais : lu, parlé (professionnel et technique) / Espagnol : Courant parlé: scolaire / écrit: notions

## **Atouts et compétences**

---

### **GTB/GTC**

Audit, chiffrage des projets, solutions complexes, gestion technique des bâtiments, gestion technique centralisée. Logiciel télégestion ACS 7000. Logiciel prescription Siementec. Pour cvc : liaison knx/Tp1 ou en local.

Symaro : système de mesure innovant et éco énergétique.

Intégration projet : Synco (solution Siemens). Contrôleurs, Domotique, Immotique, thermostats, servomoteurs,

Partenaires installateurs : Hervé Thermique, Serclim, Climater, Spie Sud Est , IDEX, Clemessy, Vinci Facility

Management, JP Fauché, Eiffage. SNEF, Cofely Axima, Ineo

BET : IGC, Ingeteam, BETOM, ETNI, Ingelec, Coteba, Sfica..

Réalisations GTB, neuf et rénovation. : Groupe Accor (6 sites), Turboméca, Latécoère, Sanofi, Airbus, CHU Montpellier...

Avec Climater : Centre hospitaliers de Briançon, Manosque et Gap .

Vidéo , contrôle d'accès , Serrures électroniques : BNP Paribas , Crédit Agricole Groupe Caisse Epargne/Banque Populaire

### **SECURITE/SURETE**

Détection intrusion, R81, protection périmétrique, Centrale mixte, filaire et radio : Musée Fabre Montpellier, Groupe Sephora

video-surveillance, R 82 : Laboratoire Roche, Mairie d'Alès, Aréna Stadium de Nice. Tour Odéon Monaco

BNP Paribas Languedoc Paca, Groupe Caisse Epargne/Banque Populaires Sud Est, Société Générale.

Protection Incendie, R7/F7 : Installation et Maintenance. SSI. Mairie de Nimes, Arènes de Nimes, Musée du Carré Art

(180 KE)

Sprinkers : R 1. Immeuble de bureaux Atria Aix en Provence, Dépôt DHL Avignon, Hôtel des Impôts Toulon.

Normes : ERP, ATEX, IGH, ICPE.

Contrôle d'accès : Port autonome de Marseille, Mairie d' Orange, Université de Toulon. (3T Manager Dény Fontaine) (Expert)

## **Centres d'intérêts**

---

- Sports collectifs, Ancien joueur 1ère division rugby. Educateur sportif.

Randonnée, Voyages.

Lecture : Biographie, essais.

Membre du club ASIS France (professionnels de la sécurité), abonné au CNPP.