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 règlementaire 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