



ON PARTAGE VOTRE TECHNOLOGIE

Au service des idées et innovation

MAI 2025

01



Eurl Micad  
03100 Montluçon  
France  
[info@sarl-micad.com](mailto:info@sarl-micad.com)  
[www.sarl-micad.com](http://www.sarl-micad.com)

Restez informés  
<https://sarl-micad.blogspot.com/>

## Présentation & Engagement professionnel

- Après une carrière de plusieurs années en finance internationale, je me consacre depuis plus de 15 ans au développement commercial de produits techniques B2B.
- Passionné de technologie et orienté aux résultats, je privilégie une approche pragmatique, sur mesure, fondée sur la confiance et l'efficacité.
- Je sélectionne pour mes clients des parcours de croissance durables, basés sur des partenariats gagnant-gagnant.

## Approche commerciale

Prospection, préconisation et vente directe B to B de produits techniques sur des marchés ciblés dans un parcours précisé depuis le début de la coopération.



Suivis réguliers et réajustement stratégique basé sur les résultats

Une démarche pragmatique et personnalisée pour chaque client



Intégration fluide dans les projets en respectant les standards professionnels élevés



### Externaliser ne signifie pas abandonner : l'engagement mutuel est la clé

Le choix d'un professionnel extérieur à l'organisation d'entreprise est souvent réalisé avec le but d'un engagement limité.

Cette attitude se répand forcément dans l'entreprise et dans les relations entre l'organisation et le développeur.

### Importance d'une liaison forte entre l'entreprise et le développeur

La fonction du développeur ne consiste pas seulement à supporter l'avancement de la démarche commerciale dans le marché, mais même à répandre ses compétences et ses habilités au sein de l'organisation (focal point)



### Transmission de compétences et d'expériences

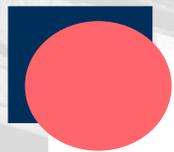
De l'autre côté, cette ligne étroite qui doit relier les deux sujets permet aussi à l'entreprise de transmettre au développeur ses valeurs

### Un message d'entreprise cohérent à travers tous les points de contact

afin que la communication d'entreprise ne soit pas aperçue différemment lorsque le client est en contact avec un des deux indifféremment, mais unique.



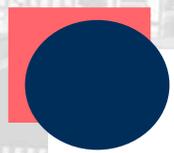
# Les plans d'intervention



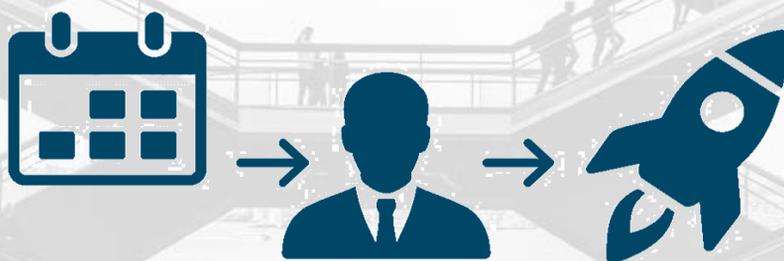
## Intervention limitée (1 à 6 mois)



Test du marché, prospection ciblée,  
transmission de l'activité



## Mise en route (6 à 12 mois)



Accompagnement initial  
du lancement commercial



## Gestion complète du marché (2 ans):



Développement commercial  
clé en main

# Domaines d'expertise

## CVC + R

- Fluides frigorigènes,
- Produits chimiques
- Gainés perforés
- Climatisation,
- Désinfection et purification de l'air
- Chauffage électrique,
- Composants en fonte pour cheminées et poêles à bois

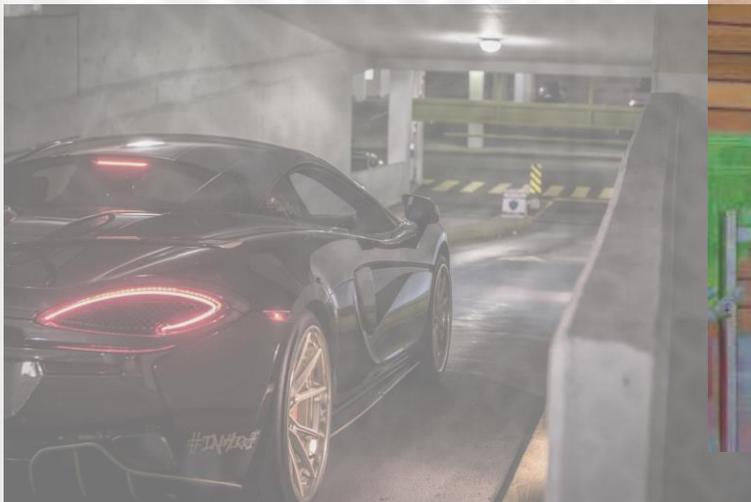


## ÉNERGIES RENOUVELABLES

- Panneaux solaires,
- Ondulateurs,
- Structures de montage,
- Cogénération,
- Huiles végétales,
- Moteurs diesel,
- Bornes de recharge EV,
- Eclairage LED.

## STATIONNEMENT / CONTRÔLE D'ACCÈS

- Systèmes de stationnement réglementés,
- Systèmes pour le contrôle d'accès,
- Billetteries automatiques





EURL MICAD  
03100 Montluçon  
France  
[info@sarl-micad.com](mailto:info@sarl-micad.com)  
<https://www.sarl-micad.com/>

