

DOM

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Quincaillerie](#)

Deux pôles d'excellence

Composante du groupe industriel français DOM-Security, la structure DOM propose en France une gamme complète de solutions de verrouillage et de contrôle d'accès électronique à travers les trois entités commerciales DOM-Metalux, acteur de référence de la quincaillerie de bâtiment, DOM-Ronis et DOM-TSS, respectivement fabricant et distributeur de verrouillage pour l'industrie. Afin de simplifier la lisibilité de son offre et de renforcer une dynamique axée sur les spécificités de chacun de ses clients, DOM vient de mutualiser les forces de vente de ces différentes sociétés et d'adopter une nouvelle organisation commerciale. Les trois unités DOM s'appuient désormais sur un réseau commercial commun organisé en deux pôles, le premier étant dédié à la distribution et à l'industrie et le second aux projets de contrôle d'accès électronique.

Distribution & Industrie

La division Distribution & Industrie, placée sous la responsabilité de Bruno Bocquet, s'adresse aux clients historiques des trois marques sœurs dont en premier lieu le marché de la construction servi par la distribution professionnelle et les industriels intégrateurs de solutions de verrouillage. Son équipe commerciale de huit personnes, pilotée par Frédéric Rabeuf, est organisée pour ces deux cibles : sa partie Distribution a pour mission d'accompagner les distributeurs dans le référencement des produits de stock, la formation de leur personnel, et de les conseiller dans le choix des systèmes et solutions de verrouillages mécaniques et électroniques les mieux adaptés aux chantiers de leurs clients ; sa partie Industrie collabore avec les bureaux d'études des industriels pour développer des solutions de verrouillage sur-mesure à intégrer dans leur chaîne de production.

Projets Contrôle d'Accès Electronique

De son côté, animée par Isabelle Sipel, la division Projets Contrôle d'Accès Electronique, qui bénéficie de l'expertise de la société Unitecnic rachetée en 2019, s'adresse plus particulièrement aux installateurs, intégrateurs et fabricants de contrôle d'accès. Elle fait de la prescription un axe de développement prioritaire avec de l'accompagnement avant-vente et lors de la vente, l'installation et l'aide à la mise en service et le support technique après-vente.

Ainsi, une équipe de trois chargés d'affaires et une assistante commerciale travaillent à identifier et à qualifier les projets en appels d'offres grâce à des outils de veille de marché. Les solutions DOM les plus adaptées sont ensuite proposées au client qui est accompagné par un bureau de trois techniciens pilotés par un coordinateur technique pour l'installation et la mise en service. Ces quatre personnes viennent également en support interne dans le montage de dossiers de projets complexes destinés à la division Distribution & Industrie. Après la vente, une hotline dédiée et une assistance technique de développement logiciel pour le système de contrôle d'accès 900 IP (solution 100% radio sans câblage) viennent parachever l'offre DOM. «Cet accompagnement personnalisé, depuis l'appel d'offres jusqu'à la mise en service, voire la maintenance sur site, contribue à désacraliser les systèmes de contrôle d'accès électronique et ainsi à rassurer le client final. »

