



Thierry Prot

Directeur Commercial

INFORMATIONS PERSONNELLES

17220 SAINTE-SOULLE
06.98.06.66.01
prot.thierry@orange.fr

PROFIL

Animé par la conquête, le commerce, la relation et la fidélisation client, je suis à la recherche d'un nouveau challenge.
Autonome, rigoureux, organisé et collaboratif.
Je souhaite mettre tout mon dynamisme au service de votre projet d'entreprise et de votre réseau clients.

COMPÉTENCES

Animation de réseau
Développement Grands Comptes

Management

Négociation

ADV/SAV

Gestion CRM

Suite office

PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis juin 2021

Association Cadres Friendly (La Rochelle)

Membre Élu

De juin 2008 à juin 2021

Eparco /Premier Tech (St Malo)

Directeur Centre Relation Clients

Management des équipes ADV/SAV sédentaires (12 personnes).
Participation à la refonte du Call Center et des procédures SAV.

Directeur Régional Réseau

Création du réseau installateurs (Artisans/TP/CMI).
Management des Technico-commerciaux.

Prospection, recrutement, formation, animation et fidélisation d'un réseau de 200 installateurs et prescripteurs sur 11 départements. (Centre ouest)
CA développé : 1,5 M€

D'avril 1997 à juin 2008

Initial Services Textiles - Groupe Rentokil (Vendée)

Responsable service clients

Gestion et suivi d'un portefeuille de 3700 clients (12 M€/An).

Management d'une équipe de trente personnes.

Suivi et développement des vingt premiers comptes client de l'entreprise.

Pilotage des processus « Mettre en place » et « Suivre le client » dans le cadre de l'ISO 9001V2000.

3ème taux de conservation client de France.

1er taux de satisfaction client national (7,6 sur 10).

Chef des ventes

Management de 7 commerciaux dédiés à la prospection.

Pilotage du processus « Commercer »

Animateur des ventes

Animation de 3 commerciaux et production personnelle sur les départements 17 et 79.

Reporting auprès du chef des ventes.

Formation des nouvelles recrues sur le terrain.

Attaché commercial

Vente de contrats de location/entretien d'articles textiles et d'équipements de sanitaires.

Prospection des professionnels sur départements 17/79/85.

SOFT SKILLS

Capacité à fédérer
Force de proposition
Travail en équipe
Empathie

FORMATION

BTS Commerce International

CENTRES D'INTÉRÊT

Milieu associatif
Sport
Musique
Séjour de 10 ans en Afrique