



CONSULTING
VOUS ACCOMPAGNER VERS LA RÉUSSITE

CONSEIL & FORMATION



Expert de l'action



TR CONSULTING – 1 bis rue de Wricholle – 57680 Corny-sur-Moselle
Tél : 06 45 95 66 62 – E.mail : tr-consulting@sfr.fr – Web : www.tr-consulting.fr
SAS capital 10 000 € – RCS Metz TI 535 006 506 – Siret 535 006 506 00013 – TVA intracommunautaire FR 09 535 006 506

PRESENTATION THIERRY ROLLET



Ingénieur de formation, j'ai débuté ma carrière dans des petites entreprises d'ingénierie en électronique, tout d'abord en tant que Chef de Projet, puis comme Ingénieur Commercial dans la vente de systèmes, de services et de sous-traitance.

Responsable Régional dans un grand groupe spécialisé dans les équipements de sécurité électrique, j'ai contribué à développer les ventes auprès de clients industriels, institutionnels et distributeurs, puis j'ai évolué vers le poste de Responsable Grands Comptes pour gérer les marchés nationaux.

J'ai rejoint ensuite un groupe leader européen du soudage et coupage en tant que Directeur Grands Comptes, puis je me suis spécialisé dans le marketing. Chef de Produit, j'ai géré pour la France une gamme d'équipements, puis j'ai pris en charge la Direction Marketing Automatique où j'ai développé à l'international une gamme de machines, de robots et de services.

Après ces 25 années d'expériences acquises au sein de TPE, de PME et de grands groupes, j'ai créé TR CONSULTING SAS en 2011 afin d'apporter mon expertise aux entreprises de différents secteurs d'activités.

Depuis plus de 4 ans, je forme, je conseille, j'accompagne des managers et des équipes dans mes domaines de compétences :

- le Marketing et la Stratégie ;
- la Vente et la Performance Commerciale ;
- l'Organisation d'Entreprise ;
- la Gestion de Projets ;
- le Management d'Equipes.

À partir de mon expérience, j'ai élaboré une approche opérationnelle pour vous aider à comprendre vos marchés et à innover pour vous différencier, à développer vos ventes et à fidéliser vos clients, à améliorer l'organisation et la performance de votre entreprise, à mobiliser et à motiver vos équipes.

Thierry Rollet

Plus d'informations sur www.tr-consulting.fr (site actuellement en rénovation)



PRESENTATION TR CONSULTING

NOTRE MISSION

Spécialiste de la formation et du conseil dans ses domaines de compétences, TR CONSULTING intervient pour ses partenaires et auprès de PME et d'entreprises dans des secteurs d'activités variés.

Notre mission est de former, de conseiller et d'accompagner nos clients dans le développement de leur activité et pour trouver de la croissance dans un marché de plus en plus concurrentiel.

Avec une approche opérationnelle basée sur l'expérience, nous aidons nos clients à comprendre leurs marchés et à innover pour se différencier, à développer leurs ventes et à fidéliser leurs clients, à améliorer l'organisation et la performance de leur entreprise, à mobiliser et à motiver leurs équipes.

NOTRE EXPERTISE

Nous mettons notre savoir-faire à votre service :

- **le Marketing et la Stratégie** : gagner l'enjeu de la compétitivité pour trouver de la croissance (analyser votre marché et détecter les opportunités, trouver les leviers d'innovation, bâtir une stratégie adaptée et une offre attractive, moderniser votre gamme de produits, promouvoir votre offre et communiquer auprès de vos clients cibles ...)
- **la Vente et la Performance Commerciale** : améliorer votre efficacité commerciale pour développer le chiffre d'affaires (prospector efficacement, manager l'équipe commerciale, maîtriser les techniques de vente et de négociation, élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commerciale, piloter et mesurer la performance, fidéliser les clients ...)
- **l'Organisation de l'Entreprise** : optimiser votre fonctionnement interne pour augmenter la productivité et améliorer la performance globale (établir un diagnostic 360° de votre entreprise, élaborer le plan de progrès, conduire le changement à travers un projet opérationnel ...)
- **la Gestion de Projets** : piloter vos projets de développement avec méthode et efficacité (définition des objectifs et des livrables, planification et pilotage du projet, gestion des risques, management d'une équipe projet, élaboration d'un cahier des charges ...)
- **le Management d'Equipes** : mobiliser et motiver vos collaborateurs pour mener votre entreprise au succès (utiliser les bons leviers pour motiver vos équipes, déléguer efficacement, définir et faire accepter des objectifs, accompagner le changement, animer son équipe au quotidien ...).

NOS COMPETENCES

Nous vous apportons notre expérience, des méthodes, des outils :

- **Former** avec une approche sur-mesure et opérationnelle pour accroître les compétences des managers et des équipes ;
- **Conseiller** avec des méthodes et des outils modernes pour améliorer la performance de l'entreprise et atteindre les objectifs fixés ;
- **Accompagner** et coacher avec une méthodologie personnalisée pour développer le potentiel des managers et des collaborateurs.

CHARTE QUALITE TR CONSULTING

TR CONSULTING s'engage à respecter les valeurs éthiques de la profession, préserver une image de sérieux, de compétence et de qualité, afin d'établir un climat de confiance avec ses clients.

Les valeurs qui guident nos actions au quotidien sont :

- **la Confiance** : établir un climat de confiance en agissant avec franchise et honnêteté dans les rapports avec les clients et les partenaires, fournir ce qui est promis dans la communication ;
- **la Responsabilité** : accepter uniquement des missions relevant du champ de compétences, servir au mieux les besoins des clients et travailler avec professionnalisme ;
- **la Confidentialité** : respecter l'obligation de confidentialité dans le cadre des interventions ainsi que de la propriété intellectuelle du client ;
- **l'Équité** : délivrer des prestations répondant aux attentes et ayant pour objectif la satisfaction client, ceci dans un juste équilibre avec les intérêts de TR CONSULTING ;
- **le Respect** : reconnaître la dignité humaine fondamentale de tous les intervenants, accorder de la valeur aux différences individuelles, reconnaître la contribution de chacun ;
- **la Transparence** : créer la transparence dans l'action de conseil et de formation, communiquer clairement avec tous les intervenants ;
- **le Civisme** : remplir les obligations économiques, légales et sociétales qui servent la société.

CV PERSONNEL

Voir pages suivantes.

Thierry ROLLET
Ingénieur
55 ans, marié, 2 enfants

1 bis rue de Wricholle
57680 Corny-sur-Moselle

Mob: 06 45 95 66 62
Mail: tr-consulting@sfr.fr
Web: www.tr-consulting.fr



CONSULTING

Président & Consultant

Depuis 2011

Formation et conseil aux Entreprises :

Elaborer des programmes de formations et les animer en inter et intra entreprises pour des organismes partenaires.

Conseiller et accompagner les entreprises dans mes domaines d'expertise : la stratégie et le marketing, la vente et la performance commerciale, l'organisation d'entreprise, la gestion de projets, le management d'équipes.



TR CONSULTING
Formation & Conseil
Vous accompagner vers la réussite

SAS capital 10 000 €
57 Metz



AIR LIQUIDE WELDING
Groupe Air Liquide

Fabricant de machines, d'équipements
et de consommables de soudage et de
coupage

CA 670 M€
3 000 personnes
95 Cergy-Pontoise

Directeur Marketing Automatique (Corporate international)

2006 - 2010

Marketing stratégique des machines automatiques et robots de soudage

Définir la stratégie, élaborer le plan marketing, établir le plan R&D, assurer la veille.
Réaliser des enquêtes de marché, étudier les produits avec les bureaux d'études usines.
Manager des équipes projets, organiser les lancements nationaux et internationaux.



Chef de Produits Senior (France)

2004 - 2005

Marketing opérationnel des gammes postes de soudage des marques industrielles

Identifier les besoins du marché, rédiger des cahiers des charges, manager des projets.
Définir le marketing mix de la gamme, faire les plans de promotion et de communication.
Piloter des opérations commerciales de lancement produits et de promotion.



COMMERCY SOUDURE
Groupe Air Liquide

Fabricant de machines, d'équipements
et de consommables de soudage

CA 45 M€
300 personnes
55 Commercy

Responsable Marketing & Chef de Service Après-Vente

2002 - 2003

Gestion de la gamme postes de soudage et management du SAV

Moderniser la gamme postes de soudage de la marque, suivre les études de nouveaux projets.
Elaborer le plan marketing et le business plan, assurer les lancements produits et la promotion.
Manager l'équipe marketing et l'équipe technique SAV, piloter la vente de services.



Directeur Grands Comptes

1999 - 2001

Management commercial des grands comptes nationaux

Vendre des robots, des machines et des postes de soudage, des consommables, des services.
Gérer les appels d'offres et négocier les marchés nationaux avec grands comptes industriels.
Manager l'équipe de vente grands comptes et piloter l'action commerciale.



Responsable Grands Comptes

1995 - 1998

Vente de matériels de sécurité électrique au grands comptes

Négocier les marchés nationaux avec les entreprises d'électricité, les industriels et distributeurs.
Suivre les process d'homologations de produits chez les grands comptes nationaux.
Appuyer la force de vente chez les clients à enjeux importants.

**Responsable Commercial Régional**

1991 - 1995

Vente de matériels de sécurité électrique

Commercialiser l'offre aux entreprises d'électricité, distributeurs, industries, institutionnels.
Négocier des marchés régionaux auprès de clients industriels, installateurs et distributeurs.
Animer le réseau de distributeurs avec des opérations deancements et de promotions.

Ingénieur Commercial

1989 - 1990

Vente de systèmes et de services en électronique

Commercialiser des stations de CAO électronique, mise en route, formation, maintenance.
Vendre des contrats de sous-traitance électronique.

**Chef de Projets**

1985 - 1988

Conception de stations de comptage de véhicules, conception de réseaux industriels

Développer des stations de comptage autoroutes (matériel + logiciel), superviser l'installation.
Développer des réseaux industriels fibre optique (matériel + logiciel), superviser l'installation.



Autres compétences : Anglais lu, écrit, parlé – Maîtrise des principaux logiciels informatiques – Bonnes connaissances en gestion & finances.

Formation continue : Vente & négociation – Organisation & gestion du temps – Animation de réunions & conférences
Anglais – Management d'équipes – Marketing stratégique & opérationnel – Gestion de projets
Gestion financière – Formation & conseil.

Clubs d'entreprises : Membre Club Metz Technopole.

Autres activités : 1^{er} adjoint commune de Corny-sur-Moselle 2300 habitants (supervision des finances, président des commissions urbanisme, travaux & appels d'offres, voirie & réseaux, gestion du personnel).

Sport : Jogging.