

Thomas PRUVOST

thomas.pruvost35@gmail.com

06 24 24 79 90

Rennes

Mobilité Nationale

Disponible immédiatement

Commercial Junior



Diplômé de KEDGE Business School, passionné par la voile et l'univers nautique, je souhaite évoluer vers des fonctions mêlant relation client et développement commerciale. Mes expériences m'ont permis de développer une solide compréhension des besoins clients, ainsi qu'une capacité à formuler des recommandations stratégiques.

EXPÉRIENCE

KPMG France, Nantes, France 11/2024 – 05/2025

KPMG Nouvelle-Calédonie, Nouméa, Nouvelle-Calédonie 09/2023 – 08/2024

Auditeur Financier

- Analyse des **comptes clients** et identification des **écarts financiers**
- Relation avec les **clients** et compréhension de leurs **enjeux**
- Travail en **équipe** avec respect des **délais** et standards de **qualité**

Thales Avionics, Toulouse, France 03/2023 – 08/2023

Analyste Marketing (Stage)

- Présentation de **recommandations stratégiques** aux équipes commerciales
- Réalisation d'**études de marché, benchmarking concurrentiel**
- Identification d'**opportunités de croissance commerciale**

AMS Conseil, Bordeaux, France (Junior-Entreprise) 10/2020 – 05/2022

Chargé de Marketing Stratégique et consultant

- Réalisation d'**études de marché** et **business plans** pour des clients
- Gestion de la **relation client** : analyse des besoins et suivi des projets
- Coordination d'**équipe** et gestion des **priorités**
- Veille marché** et **recommandations** pour améliorer le **positionnement** d'AMS

Expérience Complémentaire – Relation Client

Hôtel Le Celtique, Carnac, France 05/2025 – 06/2025

Serveur (emploi saisonnier)

- Accueil et conseil de la **clientèle** dans une optique de **satisfaction** et **fidélisation client**
- Coordination avec les **équipes** en période de **forte activité**

FORMATION

KEDGE Business School, Bordeaux, France 09/2020 – 06/2024

Master 2 en Management, diplôme du Programme Grande École

Université d'Umeå, Umeå, Suède 08/2022 – 01/2023

Échange Académique (Programme Erasmus)

Lycée Saint-Joseph du Loquidy, Nantes, France 09/2018 – 06/2020

Classes Préparatoires aux Grandes Écoles de Commerce

COMPÉTENCES

Développement Commercial : Analyse des besoins clients, suivi et fidélisation, recommandations stratégiques, veille marché et création de tableaux de bords de suivi de la performance

Organisation : travail en équipe, gestion des priorités, respect des délais, rigueur et fiabilité

Outils : Excel avancé, PowerPoint (présentation), Word, Outlook, Teams

Langues : anglais (C1)

CENTRES D'INTÉRÊTS NAUTIQUES

Voile légère : Niveau 4 FFV en dériveur (Laser, RS Neo et 400, 29^{er}) et catamaran (Hobie Cat 16)

Voile embarquée : Niveau 2 en croisière sur voiliers monotypes de 40 pieds

Bénévolat : Participation bénévole à l'école de voile *Les Glénans* (responsable matériel)

Plongée bouteilles : Niveau Open Water (SSI)