



PROTAC MISE SUR LA PROMOTION INTERNE AVEC LA NOMINATION DE FABIEN GUILLAUME AU POSTE DE RESPONSABLE COMMERCIAL NÉGOCE FRANCE



Depuis le 1^{er} juillet 2025, Fabien Guillaume, 37 ans, occupe le poste de Responsable Commercial Négoces France de **PROTAC**, spécialiste des produits bois pour l'habitat et l'extérieur (bardage, lambris, terrasse, clôture et bois de construction).

Entré en alternance chez Protac en 2009, il a effectué tout son parcours au sein de l'entreprise, gravissant les échelons jusqu'à prendre aujourd'hui la tête de l'un de ces trois pôles commerciaux (Négoces, Industrie, GSB). Son évolution illustre la philosophie de Protac, qui mise sur la formation et la promotion interne pour faire émerger ses futurs dirigeants.

En cohérence avec cette approche, il prend en charge le pilotage des activités Négoces, avec sous sa responsabilité les chefs des ventes Nord et Sud, un responsable Administration des Ventes (ADV) ainsi que les équipes commerciales terrain (8) et sédentaires (8) en relation avec plus de 2 500 clients actifs en France. Soucieux d'apporter ses connaissances sur les produits et son expérience terrain, il devient un soutien pour les équipes commerciales en pilotant la stratégie tarifaire, l'animation commerciale et le développement produit en lien avec le marketing, les achats et la production.

/// LE BOIS COMME FIL CONDUCTEUR DE SA CARRIÈRE

Véritable passionné du bois et de ses procédés de transformation, Fabien Guillaume a orienté sa formation vers ce matériau dès ses débuts. Diplômé d'un BEP Menuiserie, d'un Bac Pro Productique Bois et d'un BTS Technico-commercial Bois, il a complété son parcours par une Licence Professionnelle Commerce International du Bois à Nantes, réalisée en alternance chez **PROTAC** en 2009.

Fabien Guillaume a bâti l'intégralité de son parcours dans l'entreprise. Après une première mission de prospection auprès des architectes, il a pris successivement la responsabilité commerciale du Nord et de la Normandie, puis de la Bretagne, avant d'accéder au poste de chef des ventes pour la moitié nord de la France. Nommé chef de marché national en janvier 2025, il coordonnait déjà les tarifs et le lien entre production et terrain.

/// UNE NOMINATION EN PHASE AVEC LES ENGAGEMENTS DE L'ENTREPRISE

Avec 16 ans d'expérience au sein de l'entreprise, Fabien Guillaume vient d'être nommé, depuis le 1^{er} juillet 2025, Responsable Commercial Négoces France. Cette nomination illustre la politique RH de Protac, qui favorise la promotion interne et s'appuie sur le dynamisme du bassin d'emploi local pour placer l'humain au cœur de ses engagements.

L'entreprise accueille régulièrement des alternants et de nouveaux collaborateurs et compte aujourd'hui plusieurs enfants de salariés parmi ses effectifs, renforçant ainsi son ancrage territorial et son ADN d'entreprise familiale.

/// UNE FORTE EXPERTISE TERRAIN AU SERVICE DES BESOINS CLIENTS

Fort de son parcours exclusivement construit chez **PROTAC**, Fabien Guillaume s'inscrit pleinement dans l'organisation commerciale structurée en trois pôles distincts - Négoces, GSB et Industrie - chacun animé par des équipes d'experts du bois implantés sur le terrain et proches de leurs marchés.

À la tête du pôle Négoces, Fabien Guillaume mettra à profit sa solide expérience du terrain et sa capacité à fédérer pour renforcer la relation client, coordonner efficacement les équipes commerciales et ADV et proposer une offre tarifaire en cohérence avec l'évolution du marché.

Son expertise sera une aide précieuse pour les 8 commerciaux sur le terrain et 8 ADV pour bien cerner et répondre efficacement aux besoins des 2 500 clients négoces de **PROTAC** en France.

“ La satisfaction client est une priorité, qu'il s'agisse de respecter les délais, de garantir la qualité des produits ou d'être présent sur le terrain. Mon objectif est d'apporter à l'équipe ma connaissance des produits et mon expérience afin de répondre au mieux aux demandes ”, souligne-t-il.

/// A PROPOS DE PROTAC

Depuis près de 30 ans, la société **PROTAC** propose des solutions bois pour l'habitat et l'extérieur (bardage, lambris, terrasse, clôture et bois de construction) à destination des négoces et de la grande distribution. Son cœur de métier réside dans la seconde transformation du bois, de l'achat des planches de bois, au séchage et rabotage jusqu'au traitement de préservation et de finition. Basées à Lamballe (22), **PROTAC** et **NORSILK** comptent 200 collaborateurs et ont réalisé un CA de 90 M€ en 2024.

CONTACTS PRESSE



Antoine Braghini
Louis Galopin

Ligne directe : 06 72 93 17 38
Ligne directe : 06 38 48 58 19

antoine.braghini@salesfactorypr.fr
louis.galopin@salesfactorypr.fr

<https://www.salesfactory.fr/relation-medias-influenceurs/>