

Responsable Commercial

Guy de Chaillé

06 74 82 83 31

guydechaille@gmail.com

1 La Moricière, 44 270 Machecoul



Expériences professionnelles

PSI Groupe Magellan | Depuis Mars 2022

Responsable commercial grands comptes solutions numériques et audiovisuelles Région Nord-Ouest au service des Collectivités, de l'Éducation et des Entreprises

Axa Assurance | De Mars 2020 à Décembre 2021

Agent général indépendant Prévoyance et patrimoine.
Construction d'un portefeuille de clients.

Welded Liners | De Avril 2019 à Février 2020

Mission de vente de matériaux à destination des professionnels de la piscine

ADOP France - Freelance | De Septembre 2018 à Avril 2019

Freelance - Façonnage d'abris de travaux à structure gonflable, mission de prospection commerciale sur le ¼ Nord-Ouest de la France

Jardins de l'Abbaye | De Avril 2015 à Mai 2018

Aménagement de jardins et installations de piscines MAGILINE.

Responsable d'exploitation, développement commercial, stratégie commerciale, prospection, négociation, management d'une équipe de 10 salariés, contrôle des achats et négociations fournisseurs, pilotage et organisation des chantiers de paysage et piscines.

Résultat : CA de 650 000 € à 850 000€

Chaillé Diagnostics Immobiliers | De 2008 à 2016

Diagnostics immobiliers dans le cadre des ventes et avant travaux.

Fondateur. Prospection commerciale et développement d'une clientèle de syndics, agences immobilières, notaires. Gestion exploitation, pilotage et organisation des missions des techniciens sur la Loire Atlantique et départements limitrophes.

Résultat : CA de 0 € à 150 000 €

Europa Sweet | De 2002 à 2008

Fabrication de bonbons de sucre cuit, marques Pinson et Bonté.

Directeur commercial. Définition et organisation de la stratégie commerciale, gestion et développement du portefeuille client de l'entreprise GMS, conditionneurs, apiculteurs, réseau traditionnel, participations au salon international de la confiserie de Cologne, prospection en Suède, Danemark, Norvège, Grande Bretagne et en Chine (foire de Canton en 2007)

Résultat : CA de 60 000 € à 1 800 000 €

SAS MACQUET | De 1995 à 2002

Découpe, conditionnement et distribution de viande d'agneau.

Commercial comptes clés. Prospection, référencement et développement du CA Carrefour en Région Parisienne, refonte et élargissement de la Marque Macquet et travail sur la profondeur de la gamme, en 1998 référencement de METRO France sur une gamme Union Européenne et mise en place d'une gamme de découpe d'agneau provenance Nouvelle Zélande.

Résultat : CA Carrefour de 9 millions d' € et Metro de 0 € à 6 millions d' €

— 66 —

Je suis attentif et à l'écoute, j'aime découvrir, échanger et partager, atteindre les objectifs, j'ai l'esprit intrapreneuriel. Je suis mobile la semaine, sur la France entière.

○ Fondateur et membre du club des partenaires de l'immobilier à Nantes C-PIA.

○ Membre du Cercle W, réseau d'entreprises Wine et Work

○ Fondateur d'un groupe de développement commercial par le bouche à oreille à Nantes RBO REZONANTES

○ Pratique toutes les semaines le futsal à Sautron au Five

○ Activités nautiques, jardinage, musique, découverte des vins