



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' €

“

*Je suis attentif et à
l'écoute, j'aime découvrir,
échanger et partager,
atteindre les objectifs, j'ai
l'esprit intrapreneurial. 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