

**Guy de Chaillé**

**06.74.82.83.31**

[guydechaille@gmail.com](mailto:guydechaille@gmail.com)

1 la Moricière 44270 Machecoul

### Qui je suis :

« **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.

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.

### FORMATION

Bac+3 Force de vente (1991)

Ecole EPPA niveau BTS action commercial (1989)

Formation AGENT A2P AXA

### LANGUE

Anglais professionnel

# Responsable Développement Commercial



**AXA agent général indépendant Prévoyance et patrimoine** depuis mars 2020.

Mon cabinet est spécialisé en protection sociale et financière des personnes en cas de décès, invalidité et incapacité de travail. Construction d'un portefeuille de clients.

**ADOP France** façonnage d'abris de travaux à structure gonflable, mission de prospection commerciale sur le ¼ Nord Ouest de la France de septembre 2018 à avril 2019 en freelance et **WELDED LINERS** mission de vente de matériaux à destination des professionnels de la piscine jusqu'à fin février 2020.

**JARDINS DE L'ABBAYE** d'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€**

**CHAILLE 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 syndicats, 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 600 000€ 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.

**Résultats : CA CARREFOUR 9millions d'€ et METRO de 0€ à 6 millions d'€**

**Carrefour Rosny de 1992 à 1994 et Société Plein Ciel de 1990 à 1992.**