


# —○ ALBAN CHAILLOU ○—

## GESTIONNAIRE IMPORT-EXPORT

### CONTACT

 +33 640139941



alban.chaillou@gmail.com

### FORMATION

**Titre professionnel**  
**Gestionnaire Import-Export**  
BACF Nantes  
En cours

**Inspecteur qualité** Instituto  
Tecnológico Brasileiro Brésil  
2017-2018

**Cartes professionnelles IARD**  
assurances de biens et  
personnes  
2006

**BTS action commerciale**  
IFACOM France  
2000

### COMPETENCES

#### LANGUES

**Français:** Langue maternelle

**Anglais:** Courant

**Portugais:** Bilingue

**Espagnol:** Intermédiaire

#### INFORMATIQUE

Softwares / applications /  
bases de données, etc.

### PROFIL

#### Commercial Polyglotte, Analyste Financier, Manager.

Je suis pragmatique, rigoureux, avec un réel sens du relationnel et j'aime les défis. Je maîtrise l'analyse financière et comptable des entreprises (+ de 150 créations d'entreprises) avec une optimisation commerciale m'ayant permis d'atteindre ou dépasser mes objectifs. Régulièrement primé comme « best performer » (HSBC Monde). J'ai eu la chance de former et manager avec passion 21 collaborateurs en phase avec la compliance de l'entreprise. Attiré par le commerce international je souhaite maintenant y participer.

### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

#### ACCEO CONSEIL – Directeur d'agences, Vendée -France 06/2019 – 07/2020

Courtage crédit immobilier. Gestion des deux agences, suivi RH, accompagnement des commerciaux. Prospection, mise en place de partenariats avec les banques et les apporteurs d'affaires. En charge de la comptabilité.

#### WIZARD BY PEARSON – Professeur de français, S. J. Campos- Brasil 04/2018 -01/2019

Développement du matériel didactique, cours collectifs pour étudiants et cours personnalisés destinés aux cadres et décideurs dans le domaine du commerce et de la finance.

#### HSBC BANK – Directeur d'agences, Nantes et Cholet - France 11/2012 – 09/2017

Pilotage des entités, maîtrise des risques, conduite de la stratégie commerciale en phase avec les standards de l'entreprise permettant d'atteindre les objectifs attendus. Formateur produits, méthode de vente, accompagnement des collaborateurs. Création, développement et animation d'un réseau d'apporteurs d'affaires. Responsable des relations publiques du secteur.

#### HSBC BANK – Directeur adjoint, Vannes - France 07/2009 – 10/2012

Prospection, développement de réseaux sources de recommandations cibles, gestion des stratégies commerciales et management des collaborateurs de l'entité. Responsable de la clientèle « entreprise » du Morbihan.

#### CAAV – Gestionnaire clients, Luçon - France 09/2003 – 06/2009

Accueil Clients de 09/2003 à 04/2004

Gestionnaire clientèle « particuliers » de 04/2004 à 05/2007

Gestionnaire clientèle « entreprises » de 05/2007 à 06/2009