

## CONTACT

chagnonpierre@videotron.ca  
514 895-1520  
Montréal (Québec)



pierre-chagnon-2a8b3017

## ÉDUCATION

MBA, 2003  
Maîtrise en administration des affaires  
*Université du Québec à Montréal*

Certificat, 1994  
Certificat en gestion (relations publiques)  
*Université McGill*

Baccalauréat, 1987  
Majeure en psychologie  
*Université McGill*

## LANGUES

Français : 100 %  
Parlé & Écrit

.....  
Anglais : 100 %  
Parlé & Écrit

## INTÉRÊTS & AFFILIATIONS

Cofondateur de la Table du Partage  
*Levée de fonds pour des organismes dédiés à combattre la faim à Montréal*

Membre du comité tourisme de 1996 à 2001 pour la Chambre de Commerce du Grand Montréal

Membre de la Chambre d'investisseurs immobilier de Montréal

**Passe-temps** : Livres d'affaires, cuisine, voyages et œnologie.

## TECHNOLOGIES

Microsoft Office, Suite Office  
CRM: Hubspot, Agile, PipeDrive

# PIERRE CHAGNON, MBA

-----  
APPROCHE CONSULTATIVE, VENTE DE SERVICES, EXCELLENTS TALENTS  
RELATIONNELS ET EN COMMUNICATION ORALE ET ÉCRITE, BILINGUE, JOUEUR  
D'ÉQUIPE HABITUÉ À VENDRE LA PLUS VALUE VS LE PRIX.

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

1988 – 2001 American Express Bank of Canada, Service aux Établissements, Montréal  
**Chef de District et Chef comptes régionaux (1993-2001)**

- ❖ Solliciter et établir des liens d'affaires solides auprès des comptes stratégiques ;
- ❖ Diriger une équipe de six représentants sur la route et en télétravail ;
- ❖ Maintenir et développer les relations existantes résultant en la rétention de tous les comptes résultant en une augmentation du volume annuel de \$74 à \$98 Millions en 4 ans ;
- ❖ Contribuer à de nombreux comités opérationnels, promotionnels et de charité (critères de performance, plans de bonus, l'intégrité des données, le comité Québécois *Air Miles*, *La Table du Partage*) et participer aux salons d'expositions sectoriels.
- ❖ Augmenté la pénétration d'Amex par la vente et gestion de comptes majeurs : St-Hubert, Pacini, UAP, Jean-Coutu, Uniprix, Réno-Dépôt, Future Electronics, Couche-Tard etc...
- ❖ Implanté une nouvelle équipe de vente totalisant 5 personnes pour attaquer les marchés émergents et non-traditionnels tels que les services (santé, juridique, etc.)
- ❖ Développé le marché du taxi à Montréal : 80% des voitures et un volume de 2 M\$ annuellement tout en diminuant le taux de fraude de 50% via des séances de formations ;
- ❖ Établi un programme pancanadien de formation des nouveaux employés ce qui a accéléré l'intégration et le sentiment d'appartenance à l'entreprise;
- ❖ Amélioration du plan de bonus de type *Pacesetter* pour améliorer la motivation ;
- ❖ Obtenu le *Sales Achievement Award* en 1993 et meilleur vendeur de comptes et de placements promotionnels en 1991 et 1992 pour être le Chef de territoire de l'année.

2019 – présent MPO Entreprises, start-up, inventeur d'une application éducative (SaaS/LMS);  
**Directeur des ventes et Communications (GHMacademie.com)**

- ❖ Instauré et géré le processus de vente incluant l'achat d'un CRM et l'embauche d'employés;
- ❖ Coordonné le lancement de GHM incluant la conférence de presse, le lobbying, et le site Web;
- ❖ Gestion des communications avec partenaires et Commissions scolaires partout au Canada;
- ❖ Vente directe via *lead generation*, les salons, les campagnes virtuelles et démos en personne et par ZOOM;
- ❖ Traduction et création de matériel Web.

2014 – 2019 Desjardins Sécurité Financière  
**Expert en conseils financiers (N-8); Offre spécialisée**

- ❖ Établir des relations professionnelles et rétention des membres- entreprise et membres en Gestion de Patrimoine;
- ❖ Travailler en équipe avec les planificateurs et conseillers au crédit et analyser la situation des membres et dirigeants d'entreprises afin de proposer des solutions gagnant-gagnant adaptées à chaque client ;
- ❖ Obtenir plus de 400 rencontres par an ;
- ❖ Faire des ventes croisées et ainsi favoriser l'approche du Guichet Unique;
- ❖ Utilisation du CRM;
- ❖ Responsable de la formation continue de 18 conseillers de diverses Caisses de l'Ouest de l'île de Montréal pour déceler les opportunités en assurances.

2010-2014 Cabinet d'Assurances Banque Nationale  
**Courtier en sécurité financière et Fonds Mutuels**

- ❖ Vente d'assurances et de produits financiers (fonds mutuels et rentes) aux clients et de la banque;
- ❖ Gestion de la clientèle (assurances) de 6 succursales de la Banque Nationale;
- ❖ Effectuer la formation continue de 16 conseillers en succursale via des coachings individuels, ateliers et en présentations formelles de groupes.

2002-2010 Financière Sunlife du Canada  
**Conseiller en sécurité financière**

- ❖ Vente d'assurances et gestion d'un portefeuille de 7 Millions en investissements;
- ❖ Présentations de concepts financiers à des groupes d'agents immobiliers et autres;
- ❖ Atteint la conférence du Président réservé à 9% des conseillers en 2006 et 2007;
- ❖ Mise en place de programmes d'assurances groupes pour petites entreprises.

*Références fournies sur demande*