

Votre Développeur International au Service de votre Croissance

Une Véritable Expérience Métier Vin

Missions effectuées

Août 2017-2020 : Acheteur Vins, Maximo Champagne

(CA annuel : 9.5 M€, Progression 2,5%/an, Marge 40 %+, 1.5 M/Cols, Stocks 10%-/an)
Construire la croissance, piloter les négociations, garantir la rentabilité.
Sensibiliser les équipes de vente au vin dans une logique collective de performance.

2016-Mars 2017 : Acheteur Vrac France-Export, Joseph Verdier Val de Loire

(CA annuel : 6 M€, Progression 8%/an, Marge 19%+, 40 000 Hls, Volume 12 M/Cols)
Sourcer les vins, négocier et pérenniser le partenariat dans un équilibre gagnant-gagnant.

2001-16 : Responsable Commercial Export-Œnologue, La Gourmandière Val de Loire

(CA annuel : 4 M€, 500 Hectares (Ha), 40 000 Hectolitres (Hls), Volume 1 M/Cols)
Fonder et développer le service export Europe puis Asie-pacifique (10%/an-marge 25%+).
Définir avec la direction la stratégie commerciale et opérationnelle vers les importateurs.
Sélectionner puis adapter le profil des vins tranquilles et effervescents selon les marchés.
Favoriser la notoriété de la marque, animer le réseau en créant une relation de confiance.

1998-01 : Responsable d'un Laboratoire Œnologique, Vinilabo Val de Loire

(CA annuel : 1.8 M€, 77 clients+, Rentabilité 100% des comptes ouverts)
Animer au quotidien le laboratoire, conseils sur l'achat de produits œnologiques (7%/an).
Accompagner les viticulteurs pour élaborer des vins d'excellence dans le respect du terroir.

1996-97 : Acheteur Vrac National et International, La Cave des Franciscains Alsace

(CA annuel : 4 M€, Progression 9%/an, Marge 21%+, 15 000 Hls, Volume 2 M/Cols)
Dynamiser les achats, optimiser les accords en consolidant nos liens avec la propriété.

1991-1995 : Différentes missions en CDD pour appréhender le monde du vin

- **Maître de Chai**, Cave Coopérative, Le Roi Dagobert (900 Ha-65 000 Hls) *Alsace-2 ans*.
- **Caviste**, Viticulteur-Négociant, JB Adam (100 Ha-10 000 Hls) *Alsace-1 an*.
- **Cadre technicien**, Laboratoire Œnologique, Oenofrance *Alsace-1 an*.
- **Commercial (B to B)**, Distributeur de matériels, SA Saunier *Bourgogne-Beaujolais-1 an*.

Compétences et Formations

2017 Visa Pro-Numérique (Pack-office) Formatic Centre, Tours.

2015-16 **Master-2 Exécutive en Management** (*Finance, Marketing, Stratégie*)

Soutenance d'un mémoire : « **Vendre le Vin en Chine** », Ecole de Commerce ESCM, Tours.

2011-15 Culture et Négociation avec la Chine France TD Mme Liu, Paris.

2011-13 Consolider mon expertise en dégustation CQFDgustation, Blois.

1990 **Master-1 Diplôme National d'Œnologie** (*Marketing, Vente*), Montpellier.

Outils de Communication

Anglais (C2) : Bilingue, Franco-Irlandais.

Chinois (A1) : Élémentaire.

Outils informatiques : Pack office, SAP.

Blogs, Réseaux sociaux.

Si j'étais un Vin...

...Le Pinot Noir PN 1328,
domaine Ampelidae : alliance
d'une identité, d'une histoire et
d'un millésime. C'est un vin
subtil, raffiné et élégant
en accord avec ses valeurs !

Mobilité Nationale et
Internationale

Disponible

Mes valeurs ajoutées

Réseaux importateurs
Autonomie
Esprit Entrepreneurial
Sens de la négociation
Intelligence relationnelle
Diplomatie
Empathie
Ecoute active
Relation client

Mes Résultats

Taux de commande moyen
à l'export : 63%

Moteurs d'énergie

Jardiner : un espace à l'Irlandaise
Fitness : l'effort et le challenge
Cuisiner : le mélange des saveurs
Voyager : l'ouverture sur le monde
et le plaisir de découvrir