



** **

Nice (06000)

*****@*****.***

Chef de rayon vins et spiritueux, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2020 /

Chef de rayon vins et spiritueux

E.LECLERC Le Cannet Rocheville

Référencement des fournisseurs

Négociations commerciales

Implantation Rayon

Management d'équipe

mars 2016 / août 2020

Attaché Commercial

Les Grands Chais Monégasques

Cave à vins de luxe et grossiste spécialisée dans la vente aux particuliers et professionnels.

En charge depuis 4 ans du développement CHR, yachts, caves et épiceries Œn sur le secteur de Nice à Monaco.

Proposition d'une large gamme de vins (au détail ou en volume départ propriétés).

Suivi du portefeuille clients, commandes, encaissements et relances (logiciel sage avec ipad pro).

Prospection (téléphonique, terrain, emailing) suivi des objectifs, reporting et analyse des résultats.

Permanence à la cave pour la vente et conseil aux particuliers en période estival et fêtes

de Œn d'année.

Elaboration carte des vins.

Estimation de cave particulière et rachat de vins rares.

Animations commerciales chez le client (beaujolais nouveau, opération mouton cadet) et

soirées dégustation à la cave avec la participation des vignerons ou agents.

Conduite de cours de dégustation par groupe de 10 personnes sous forme de modules (initiation à la dégustation, analyses sensorielles, découverte du vignoble et cepages).

Visite de la cave.

janv. 2008 / févr. 2016

Gérant mandataire

Nicolas

Gestion administrative et commerciale d'une cave à vins.

Suivi de la politique commerciale. Fidélisation clientèle, encaissements, conseils, animations.

Gestions des stocks, commandes.

Visites des fournisseurs.

Dégustations, animations.

Livraisons.

Inventaires.

juil. 2004 / juil. 2007

Chef d'entreprise

Le Blé de France

Boulangerie spécialisée dans la vente de sandwiches.

Gestion complète d'un point de vente.

Management d'une équipe de 5 personnes.

Recrutement.

Expérience de chef d'entreprise dans la vente à emporter.

Formation aux techniques d'assemblage en boulangerie. contrôle des marges et respect

des règles d'hygiène.

Formation du personnel à la vente et à la fabrication. Encadrement et élaboration de planning. Réunions hebdomadaires.

Large amplitude horaire 7jours/7.

janv. 1998 / janv. 2004 **Gérant mandataire**
Nicolas

janv. 1997 / déc. 1997 **Responsable Cave à vins**
Cave Lachat
En charge du développement commercial de la cave. Commandes, encaissements et gestion des stocks.
Accueil, conseil et dégustations.
Référencement des viticulteurs locaux.
livraisons.

juil. 1996 / déc. 1996 **Sommelier Wine Steward**
Royal Caribbean Cruise Line
Compagnie de bateaux de croisiere de luxe.
Legend of the seas 3000 Passagers.
En charge d'une station de 200 couverts sur 2 services.
Rémunération 15% + pourboires.
Compagnie de bateaux de croisiere de luxe.
Legend of the seas 3000 Passagers.
Croisières en Alaska de 7 jours embarquement de Vancouver (Juneau, ketchikan, Haines). 3 mois
Croisière à Hawaii (Honolulu, Maui, Kona) 3 jours.
Croisières aux caraibes de 10 jours embarquement Acapulco (Costa rica, Canal du panama, Aruba, Curacao, st thomas). 3 mois

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1992 / juin 1993 **Mention Complémentaire Sommellerie**
LYCEE SIMONE WEIL DIJON

sept. 1990 / juin 1992 **Baccalauréat Professionnel - BAC**
LEPTHT ILLKIRCH-GRAFFENSTADEN

COMPETENCES

Gestion et mise en pace du rayon(Merchandising, Prix, Promotions),
Référencement fournisseurs,
Négociations commerciales,
Management d'équipe(driver, mise en place des priorités,),
Connaissances en vins et spiritueux,
Conseils avisés.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Français

CENTRES D'INTERETS

cuisine, sport