



\*\*\*\* \*

07/04/1978 (46 ans)

\*\*\* \*\* \*

Montpellier (34000)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## Technico-commerciale,VRP, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2022 /

#### Commerciale

Œnologue-commerciale, SOUFFLET VIGNE (89) [www.soufflet-vigne.com](http://www.soufflet-vigne.com)  
- Vente et suivi technique auprès des vignerons du 34 et 30, en lien avec le magasin basé à Pézenas :  
produits œnologiques, matières sèches et matériel vinicole, fertilisants. Gestion des recouvrements,  
devis, appels d'offre, veille réglementaire, conseil. Organisation logistique du secteur, suivi des laboratoires prescripteurs, animation du secteur

mai 2018 / oct. 2022

#### Technico-commerciale,VRP

ETS HUON Bégard (22) [www.ets-huon.com](http://www.ets-huon.com)  
- Vente de fertilisants et suivi technique auprès des viticulteurs des départements 30, 34, 11, 66. Suivi des dossiers clients : gestion des stocks, prévisionnel des ventes, SAV. Utilisation d'un CRM.  
Présence et animation sur les Salons : Sitevi, Dionysud, TechandBio, Medagri, Vinitech.  
- Interprétation des analyses (sols, pétiotes, sarments), diagnostic des carences, essais en culture

janv. 2016 / avr. 2018

#### Commerciale et développement Grand-Sud

WINE ADVANCE, Duesmes (21)  
Conseil et vente d'alternatifs au soufre pour les vins, dans le quart Sud-Est et Vallée du Rhône - Création d'un portefeuille client : vente B to B et mise en place d'un réseau de distribution. Accompagnement technique et conseil d'une démarche de vins sans sulfites  
- Responsable marketing et communication. Organisation des salons, journées techniques.  
- Suivi des dossiers clients ; gestion des stocks, du prévisionnel des ventes.

déc. 2014 / janv. 2016

#### Technico-commerciale

SAS Hérail- Le Nez dans Le Verre, Pézenas (34)  
[www.lenezdansleverre.com](http://www.lenezdansleverre.com)  
- Vente directe en B to B d'intrants et matériels œnologiques sur les départements du 34, 30, 11 et 66  
- Mise en relation acheteur-vendeur vins en vrac et aide aux assemblages  
- Suivi des dossiers clients, animation et marketing, présence sur les salons (Sitevi, Vinitech)

janv. 2008 / nov. 2014

#### Technico-commerciale Grand Sud

AEB Group- Gretz-Armainvilliers (77) [www.aeb-group.com](http://www.aeb-group.com)  
- Vente B to B de produits et matériels œnologiques sur le 30, 34, 07, 84, 13 et 83  
- Prospection téléphonique et terrain, accompagnement technique des clients et gestion SAV -  
Suivi des dossiers clients et distributeurs, animation secteur et ambassadrice de la marque -

juil. 2001 / déc. 2007

#### Responsable qualité

Œnologue-Conseil, Laboratoire Œnotechnique du Vignoble. Riquewihr (68)  
- Accompagnement technique des vignerons du Haut Rhin : domaines particuliers et caves coopératives  
- Interprétation des analyses, élaboration des assemblages pour les agréments et les

concours

- Assistante du responsable qualité dans le suivi HACCP et audits de certification. Jury de dégustation.

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

/ juin 2001

**D.N.O.= Diplôme National d'Œnologie**

Faculté de pharmacie de Montpellier I

/ juin 1998

**DUT de Biologie Appliquée, option « analyses biologiques biochimiques » - BAC+2**

IUT de Montpellier II

## COMPETENCES

---

Photoshop, Ciel, Excel, Power Point, Word, Quadra

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**

Courant

**Français**

## CENTRES D'INTERETS

---

Sports, natation, running, fitness, violoncelle, lecture, randonnée