



\*\*\*\* \*

marié, deux enfants  
Permis B, EB

\* \* \* \* \*

Maizières-lès-Metz (57280)

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \* @ \* \* \* \* \*

## Directeur Commercial, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2008 / août 2020

#### Sommelier commerciale

Négociant en vins Managing Partner Lux-Vins - Dudelange, Luxembourg

\* Achats, Ventes (gros et détails) de vins fins, spiritueux et de cadeaux d'affaires auprès d'une clientèle de professionnels, comités d'entreprise et de particulier.

\* Mis en œuvre de stratégies marketing qui ont permis une croissance forte de la base clientèle.

\* Organisations de dégustations (Foire aux vins, soirée à thème).

\* Cours d'œnologie (assisté par mon sommelier).

\* Création de ma propre marque de vins.

\* Création de nouveaux clients.

\* Gestion du portefeuille clients.

\* Recrutement du personnel.

\* Supervision de l'embauche, de la formation et de l'évolution professionnelle de chaque employé.

\* Gestion commerciale.

\* Secrétariat.

\* Stockage.

\* Livraison.

juin 1998 / juin 2008

#### Directeur Commercial

Sarl Caves St Pierre Euro Vins - Moulin les Metz (57), France

\* Etude de marché, bilan prévisionnel et ouverture de magasin. En plein cœur de la ZAC d'Augny à Moulin les Metz sur 800 m<sup>2</sup>.

\* Recrutement et formation du personnel (Vendeur(s)), téléprospectrices, sommelier.

\* Achats et ventes de vins fins et spiritueux et cadeaux d'affaires en magasin.

\* Prospects de nouveaux clients en extérieur (Restaurateurs, comités d'entreprise).

\* Création de 5 agences en France, Belgique et Luxembourg avec une vingtaine de commerciaux

\* Mise en place d'initiatives stratégiques fondées sur les objectifs de l'entreprise et visant à optimiser la croissance de cette dernière.

\* Conduite de recherches pour élaborer des plans commerciaux détaillés ciblant les opportunités commerciales et l'expansion.

\* Création, lancement et optimisation de stratégies marketing en fonction des objectifs de l'entreprise, des spécifications du produit, des données du marché et des facteurs budgétaires.

\* Évaluation des préférences et des comportements des clients, combinée aux tendances du marché et à l'historique des données, pour ajuster et améliorer les campagnes.

\* Création et renforcement de relations stratégiques avec les fournisseurs, agences de publicité et principaux partenaires.

### DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1998

**BAC PRO COMMERCE** - BAC

Le Maître de chai - Metz (57), France

/ juin 1996

**BEP VENTE ACTION MARCHANDE** - BEP

Le Maître de chai - Metz (57), France

/ juin 1994

**CAP VENTE** - CAP

## COMPETENCES

---

Excel, Word

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

<b>Anglais</b>	Académique
<b>Français</b>	
<b>Chinois</b>	Professionnel

## CENTRES D'INTERETS

---

Lecture, natation, vélo, course à pied, randonnée