



\*\*\*\*\*

\*\* \*\*

Levallois-Perret (92300)

\*\*\*\*\*

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

## Chef de produits alimentaire, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- déc. 2021 / févr. 2022**    **Pilote de production**  
Atelier du courrier  
*Management d'une équipe de 15 personnes, organisation du travail et amélioration du contrôle qualité.*
- janv. 2017 / déc. 2018**    **Acheteur vins**  
Ipas : grande distribution - 30 pers, 250 M€ - Saint Priest  
*\* En charge de la négociation des tarifs des familles Loire, Rhône, Provence, Alsace (5 M€)*
- janv. 2015 / déc. 2016**    **Chef de produits vins**  
Système U  
*\* En charge de la négociation des tarifs, du référencement et de la promotion pour les familles Bordeaux, Sud-Ouest et Loire (200 M€)  
Maximo : distribution alimentaire, livraison à domicile, 2000 pers, CA 250 M€ - Reims*
- janv. 2007 / déc. 2014**    **Responsable achats liquides**  
*\* Portefeuille achat 35 M €. 800 références.  
\* Définir, mettre en œuvre, piloter la politique commerciale d'achat et garantir la rentabilité de l'ensemble du portefeuille. Résultats : augmentation du taux de marge de +5 %*
- janv. 2005 / janv. 2007**    **Acheteur épicerie et surgelés**  
*\* En charge des achats, du référencement et du plan promotionnel de 500 références en épicerie salée.  
\* En charge des achats et du plan promotionnel des familles pizzas et plats cuisinés (200 références) dans l'univers surgelé. Résultats : augmentation du CA : +10 %*
- janv. 2004 / janv. 2005**    **Chef de produits Alcools, Vins, Champagnes**  
Supermarchés Match  
*\* Responsable de la politique marketing et de la marge pour 150 magasins  
\* Etude de panels, identification des problématiques de gamme et de prix, élaboration de plans d'action. Résultats : augmentation du taux de marge + 3 %*
- janv. 2000 / janv. 2004**    **Acheteur Vins**  
*\* Sélection, achat et contrôle qualité pour un parc de 500 magasins, 15 millions de bouteilles  
\* Refonte de la gamme France - Belux. Résultats : amélioration du gain aux achats de 500 K€ /an*
- janv. 1996 / janv. 2000**    **Chargé de mission en œnologie**  
Cercle des Vins / CIVB / Domaine Allexant
- janv. 1992 / déc. 1995**    **Chef de rayon Liquides**  
Auchan : hypermarché - Bordeaux  
*\* Encadrement d'une équipe de 10 personnes, gestion du rayon et de la dynamique commerciale.*

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

- / juin 2017                      **Compétences managériales et gestion de projets**  
CIBC 92
- / juin 1990                      **Master « Commerce International du vin » - BAC+4**  
ESC Dijon
- / juin 1989                      **Diplôme National d'œnologie**  
Université de Reims
- / juin 1987                      **Deug B - Sciences de la nature et de la vie - BAC+2**  
Université de Clermont-Ferrand

## COMPETENCES

---

Achats : sélection et gestion de fournisseurs, négociation d'accords commerciaux, normes. Connaissance des familles : vins, spiritueux, softs, produits surgelés, produits bio, épicerie fine, terroir.  
Marketing opérationnel : étude de panels, gestion de lignes produits, merchandising et pilotage de marge.  
Management : management et encadrement d'équipes – Formation.  
Dégustation : reconnaissance et identification des saveurs, textures, arômes (vin, café, thé...)

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**                              Courant

## CENTRES D'INTERETS

---

Trekking, pêche à la mouche, cuisine, animation de soirées sur le thème du vin