

Alexandre Blaix

Commercial France/Export

Issu d'une formation en Business/Marketing et passionné par le vin, je viens d'occuper le poste de Chargé d'Œnotourisme dans un Grand Cru Classé du Médoc. J'ai pris énormément de plaisir à représenter le Château ainsi qu'à partager mon expertise aux nombreux visiteurs internationaux, professionnels ou particuliers, sur place ou sur des salons à l'étranger. Je recherche désormais un poste de Commercial pour un négoce, afin de continuer à partager ma passion et de participer activement à son rayonnement.

Expériences

Chargé d'Œnotourisme 04/2023 - 11/2023

Château d'Issan (Vignobles Cruse-Lorenzetti) / Margaux

- Accueil des visiteurs et réalisation des visites et dégustations en français, anglais et suédois.
- Développement du chiffre d'affaires via le conseil et la vente de vins.
- Gestion des stocks, tenue et réapprovisionnement de la boutique.
- Représentation des Châteaux Cruse-Lorenzetti sur des salons à l'étranger.
- Participation aux travaux de vinifications : suivi des maturités, remontages, décuvages, pressurages, entonnages, etc.

Responsable Partenariats 09/2018 - 11/2020

Affluences / Stockholm, Berlin

- Responsable du développement commercial d'Affluences en Scandinavie (ouverture du marché : ciblage, prospection, rendez-vous client, identification des besoins, closing, suivi client).
- Gestion d'un portefeuille de comptes scandinaves et français.
- Gestion de la relation client.

Chargé de Développement (Stage) 01/2017 - 07/2017

Chambre de Commerce France Suède / Stockholm

- Conseil aux entreprises françaises dans leur développement en Suède (études de marché, ciblage et prospection, organisation d'événements et accueil du public) sous la direction du responsable de la chambre.
- Création de documents et de campagnes marketing.
- Communication sur les réseaux sociaux et le site internet.

Business Development / Marketing (Stage) 05/2016 - 09/2016

Ecom Planet / Nantes

- Gestion des différentes étapes du processus de vente : prospection, rendez-vous et suivi client.
- Mise en place de stratégies marketing digitales sous la direction du responsable marketing : optimisation SEO, campagnes SEA et SMO.

Informations

Complémentaires

Sport : Running (semi-marathon début 2024), Fitness, Tennis, Football

Sciences : Diététique, Nutrition Sportive

Culture : Littérature, Piano, Voyages

Compétences

Techniques de dégustation de vin

Aisance relationnelle

Sens de l'organisation



Contact

9a Route d'Avensan
33480 Moulis en Médoc

alexblaix@gmail.com
+33 6 22 81 18 95

www.linkedin.com/in/
alexandre-blaix

Formation

French Wine Scholar
Wine Scholar Guild
2023 - Pass with Highest Honors

WSET 3 Award in Wines
Wine & Spirit Education Trust
2022 - Pass with Merit

MBA - International Business Strategy

Excelia Ecole de Commerce
2018 - Major de Promotion

Master Commerce International
Université de Poitiers
2018

Licence Economie-Gestion
Université de Bayonne
2014

Langues

Français

Anglais

Suédois

Allemand