Responsable Commercial Vin France & Export

ALEXANDRE BARBAZANGES

abarbazanges@hotmail.com
0684021213
96, cours Victor Hugo
33000 BORDEAUX
16/01/1991
Permis B

COMMERCE

Top projet: +22M€/3 ans
Négociations tarifaires C-Level
Echanges internationaux

ASSOCIATIF

Développement "Les écoruches"

PERSONNALITE

- Empathique
- Honnête
- Réactif
- Entreprenant
- Combatif
- Aisance relationnelle

LANGUES

Francais: maternel
Anglais: opérationnel
Espagnol: en cours

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

01/2024 – aujourd'hui : 3 mois
Ambassadeur : Château l'Eperon
- Prospecter importateurs et sommeliers sur l'Asie (Singapour, Corée du Sud)
- Développer le marché marché français.

04/2019 – aujourd'hui : 4 ans et 10 mois
1. Business Developer
2. Senior Business Developer
3. Business Unit Manager & Global Account Manager
4. Senior Business Unit Manager
5. Directeur Commercial : SQUAD – Expertise en cybersécurité et DevOps; (*75)*
- Prospecter et développer mon activité commerciale sur les comptes défense & industrie.
- Assurer la stratégie de développement du compte Thales à l'échelle de nos 9 agences françaises.
- Animer les comités de stratégie de compte et suivi des objectifs sur l'Europe.
- Gestion des partenariats et des relations achats pour la France et l'International.
- Définition de la roadmap, suivi des contrats et gestion financière de la BU.
- Management d'une équipe de consultants et de trois commerciaux.

Chiffres: **R**entabilité de BU: 48,7%; **M**arge dégagée: +de 4M€/an; **C**roissance: 32% annuelle

01/2018 – 02/2019 : 14 mois
Business Developer: ALTRAN – Leader mondial du conseil en technologie; (*78)*
- Prospecter et développer les comptes clients dans le secteur de l'Energie.
- Recrutement de consultants, de jeunes diplômés à experts.

10/2016 – 12/2017 : 14 mois
Ingénieur Commercial: KEYENCE – Leader mondial en automatisation industrielle 4.0; (*92)*
- Identifier et prospecter les clients potentiels tout en créant des partenariats de confiances.
- Réaliser de démonstrations produit et apporter des solutions novatrices.
- Défendre l'offre commerciale, négocier et signer des affaires en garantissant la satisfaction client.

Chiffre: CA 50,000€/mois

2015 – 2016 : 14 mois (alternance)
Assistant chef de produits: NATIXIS SA – Banque de financement de la BPCE; (*75)*
- Piloter le lancement de produits et création d'outils marketing sur la gamme Trade Finance.
- Prospection et suivi de projets en relation B to B avec de grands comptes.

FORMATIONS

Mars 2024 – à venir
WSET niveau 2.

2013-2016
MASTER PROGRAMME NEOMA BS / RMS en alternance – Spécialité Commerce International**.**
NEOMA Business School 51100 Reims.

2012-2013
LICENCE 3ÈME ANNÉE DE GESTION en alternance – Spécialité Marketing et Négociation.
ESDHEM / SKEMA BS 92400 Paris-La défense.

2009-2010
BACCALAURÉAT SÉRIE SCIENTIFIQUE – Option Sciences et Vie de la Terre.
Lycée Saint Sulpice 75006 PARIS.

INTÉRÊTS DE VIE

Sport: passionné de Rugby, de courses (semi-marathon) et de voile
Nature: fort attrait pour l'environnement, faune/flore, protection des abeilles, reforestation, viticulture
Musique: Fan absolu, tout genre musical dont musique à tendance électronique.