



ZAMMIT GUILLAUME

BORDEAUX NÉGOCE

PROFIL

Diplômé en septembre d'un Master 2 PGE de Kedge Business School. Suite à un voyage de 3 mois en Amérique Latine, je suis à la recherche active d'un emploi à partir de février/mars prochain. Les métiers du commerce et de la stratégie m'ont conquis grâce à une enrichissante expérience en tant qu'Account Manager dans le secteur des vins & spiritueux. Il est important pour moi que travail rime avec passion. Je serai un atout majeur à votre entreprise : bon communicant, rigoureux, optimiste et force de travail.

COMPÉTENCES

Langues :

Anglais (C1) ●●●●●

Espagnol (B1) ●●●●●

Sept-Décembre 2023 : Voyage Amérique Latine

Informatiques :

Pack Office
Excel, Power Point... ●●●●●

Hubspot (CRM) ●●●●●

Prezi, Canva ●●●●●

PASSIONS



CONTACT

23 ans, né le 28 juillet 2000

5 rue Joseph Vie
31300 Toulouse

zammitguillaume.pro@gmail.com

0781884634



EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2021 - 2023 : Account Manager : Rue des Vignerons

Gestion d'un portefeuille de 180 partenaires : Châteaux, domaines, distilleries : Bordeaux, Val de Loire, Cognac, Calvados.

Fidélisation : Optimisation offre œnotouristique, Répondre aux problématiques, Maximiser le taux de transformation. Conseiller.

Prospection : Négociations, Argumentaire, Stratégie, Adaptation, Communication (s'exprimer et écouter), Répondre et trouver un besoin, Formations complètes des nouveaux partenaires.

Gestion Projet : Insertion de Catalogue Rue des Vignerons auprès d'hébergeur. Gestion et pilotage en autonomie. Intégrer Rue des Vignerons dans les Portes Ouvertes des appellations bordelaises (Saint-Emilion, Pessac, Médoc...).

Assistance nouveaux business : Rajout Wine Tours & DOM-TOM Branchement avec des Channel Manager. (Rezdy, FareHarbor).

SAV : Demandes de Groupe, Demandes de contact.

Management : Formations et Accompagnements de stagiaires.

2020 :

Stage : Assistant Chef de Secteur GMS, Bacardi (34)

Ambassadeur Bacardi et ses marques. Optimiser le mix-produit (produit, prix, promotion, place). Optimisation de l'offre (gamme, assortiment, linéaire, merchandising).

Janvier 2019 : Stage : Agent Immobilier, Novilis Immobilier (31)

Stage de découverte du monde de l'entreprise. Accueil et Relation client. Prospector et former un réseau Visites et Estimations de biens immobilier.

IMPLICATIONS ASSOCIATIVES

Membre actif de l'association Nebeday (2022) :

Association sénégalaise : Gestion participative des ressources naturelles par et pour les populations locales. Au coeur du développement. Actions menées : Créations d'outils, Formations, Accompagnement de Business féminin, Sensibilisations, Plantations, Accompagnements projets.

Responsable du pôle PWT de l'association Bacchus (2020-2022) :

Association œnologique étudiante de Kedge Marseille. Faire découvrir aux étudiants la filière des vins et spiritueux. Évènements: Ventes de coffrets, conférences, dégustations, visites de domaines, week-end de découverte, création site internet.

FORMATIONS

2023 : WSET 2 Vin : Wine & Spirit Education Trust (Distinction)

2020-2023 : Master PGE, Kedge Business School : L3 initiale et M1 & M2 en alternance

Campus Kedge Marseille (13)
Management, Marketing, Négociation, Entreprendre, Stratégie, Ressources Humaines, Anglais, International seminar, Développement Durable RSE...

2022 :

African Track

Semestre 1 de Master 2 PGE à l'étranger
BEM Dakar Management School (Sénégal)

2018-2020 : DUT Techniques de Commercialisation

Université Paul Sabatier III Tarbes (65)

2019-2020 : Business and Marketing

Semestre 4 d'IUT TC à l'étranger
University of the West of Scotland (Ecosse)

2019 :

Brevet d'Aptitude aux fonctions d'Animateur UFCV