

Virginie DANGLADE (35 ans)
18, rue Albert Pitres
33000 BORDEAUX
06.68.37.96.79
virginie.danglade@gmail.com



RESPONSABLE COMMERCIALE

FORMATIONS

<u>2016-2017</u>	IFOPCA Paris - CQP Vendeur, Conseil, Caviste
<u>2010-2012</u>	Studio Ecole de France - Diplôme de journalisme <i>Mémoire de fin d'études sur Le Grand Paris</i>
<u>Juin 2008</u>	Baccalauréat Général ES option <i>Sciences économiques et sociales</i>
<u>Langues</u>	Anglais : Opérationnel Espagnol : Opérationnel
<u>Informatique</u>	Pack Office, SAP, BW, Klee, Sellsy, Salesforce

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

<u>Janvier 2024</u>	Laboratoire Machouyou Chargée de développement Négociation des conditions commerciales annuelles par groupements. Organisation des salons professionnels (dentistes, pédiatres, ostéopathes, pharmacies, etc). Développement des outils de communication (<i>flyers, packaging, page Wikipédia, articles pour le blog, etc</i>). Développement des Relations Presse (journalistes médias TV, presse écrite, radio). Développement BtoB (<i>prospection pharmacies</i>). Gestion et suivi logistique des produits. Saisie et suivi des commandes.
<u>Octobre 2022</u> <u>Décembre 2023</u>	Château Rouet - Appellation FRONSAC Responsable commerciale événementiel Gestion de la propriété sur la partie commerciale, événementielle et administrative. Développement d'une offre événementielle et oenotouristique sur la partie Château.
<u>Mars 2022 à Juillet 2022</u>	Bacardi Martini France Responsable de marché - Bordeaux, Cap-Ferret Développement des ventes et prospection sur le circuit CHR avec la création d'un portefeuille clients. Activation du portefeuille de marques (Bacardi, Martini, Grey Goose, Bombay Sapphire, Saint Germain, Santa Teresa, Patron, etc).Négociation de nouveaux accords de référencement. Prospection et fidélisation de la clientèle. Création et financement de cartes cocktails. Conseils clients, dégustations produits et animations des points de ventes.
<u>Août 2019- mars 2021</u>	Champagnes & Châteaux France - (Anciennement Groupe Thienot) Responsable de secteur Prestige - Paris 8^{ème}, 16^{ème}, 17^{ème}, 92 & 78 Développement des ventes et prospection sur le circuit CHR, cavistes, clients BtoB, et Grands Comptes. Dégustations produits et animations des ventes (<i>Champagnes Thienot, Champagnes Canard-Duchêne, Vignoble Dourthe, CVBG</i>). Gestion et développement du portefeuille clients. Négociation d'accords commerciaux, formations clients.
<u>Janvier 2018</u> <u>Juillet 2019</u>	FRANCE BOISSONS - Filiale Heineken France Chef de secteur - Paris 1^{er} & 4^{ème} arrondissements Développement des ventes et prospection, introduction de nouvelles gammes de produits par la gestion personnalisée du portefeuille clients, prospection. Négociation d'accords commerciaux, animations, encaissements.
<u>Septembre 2017</u> <u>Décembre 2017</u>	LAVINIA Paris - Département Entreprises Commerciale Evènementiel - Prospection téléphonique Prospection, prise de commandes, établissement des devis commerciaux. Organisation et concrétisation des projets évènementiels.
<u>2016-2017</u>	Le Vingt-Deux Montreuil - Cave à vin & atelier de dégustation Caviste - Gestion de magasin en autonomie. Encaissements, conseils à la clientèle, préparation de commandes clients. Gestion des stocks: Bons de commande, réception, rangements, inventaires. Visuel merchandising, organisation d'ateliers de dégustation.
<u>2012-2015</u>	Faites Entrer l'Accusé – France 2 Journaliste, Assistante de rédaction

CENTRES D'INTERET

Ampélographie, CEnologie, Faits-divers, Piano, Equitation.