Aline Gasteclou

+33 6 24 65 13 66
alinegasteclou@gmail.com
Bonnetan (33)
/alinegasteclou

LANGUES

- **Anglais :** Compétence professionnelle (IELTS 6, TOEIC 810), séjours linguistiques et échanges (Canada, USA, Grande Bretagne, Slovaquie)
- **Espagnol :** Compétence professionnelle limitée

COMPÉTENCES

- **Adaptabilité**
- **Autonomie et prise d'initiative**
- **Dégustation vins et spiritueux :** WSET 2 (80%)
- **Études de marché et veille concurrentielle**
- **Goût du contact**
- **Informatique :** Pack Office (Word, Excel, PowerPoint), HubSpot, NoCRM, Visual Prospect, Sarbacane, ISAGRI, Canva, notions Figma
- **Prospection commerciale**
- **Relation client**
- **Travail d'équipe**

CENTRES D'INTÉRÊT

- Moto en compétition (rallye raid)
- Voyages et découvertes (Afrique, États-Unis, Canada, Brésil, Europe et Bassin Méditerranéen)
- Brevet d'Initiation Aéronautique (2014), licence ULM en cours

ASSOCIATIF

Janvier 2025 - Aujourd'hui
Secrétaire de Ride The Past

Janvier 2022 - Décembre 2024
Présidente de Pink My Ride 33

2017 - Aujourd'hui
Membre active du Rotaract

2015-2016
Bénévole Société Saint Vincent de Paul (visites en EHPAD)

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

BUSINESS DEVELOPER
Owaka SARL
Février 2025 - Mai 2025 (CDI) (3 mois)
Live Tracking balises GPS - événements sportifs & motorisés
Prospection commerciale B2B
Elaboration d'offres commerciales
Fidélisation et suivi client
Mangement de projet
Contractualisation
Encadrement sur les événements (Europe et Afrique du Nord), accompagnement PC Course

COMMERCIALE EXPORT & ADV - AFRIQUE
Les Hauts de Palette - Beguey (33)
Janvier 2024 - Février 2025 (CDI) (1an et 1 mois)
Prospection export, visites terrain (Nigéria, Ghana, Kenya, Cameroun)
Administration des ventes export (suivi des commandes export et des expéditions, liasse documentaire export, DAE, affrètement ...)
Préparation des salons (Wine Paris, Tastin'France AFRIQUE & ASIE)
Gestion des dépôts de marque INPI, Plan France AgriMer

ASSISTANTE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EXPORT
Vignobles Lhuillier - Vérac (33)
2021- 2023 (24 mois)
Prospection, suivi des dossiers clients
Visites terrains et salons professionnels
Envois de supports commerciaux aux prospects et la mise à jour des informations
Envoi des échantillons, préparation des salons

FORMATION

2021-2023
Next-U - Magnum Institute
Mastère & MBA Manager de projet Wine & Web
LXP San Francisco (USA) & Lisbonne (Portugal)

2020-2021
INSEEC Bachelor - Bordeaux (33)
Responsable International Marketing Développement
Sommellerie, gastronomie & luxury services

2018-2020
Lycée viticole de Blanquefort (33)
BTSA viticulture oenologie