



STEPHANE URBANEK

Directeur commercial France /Export

PROFIL

Né le :20/04/1966

Désireux de revenir en France, je recherche un poste dans la direction commerciale France /Export, développement des ventes, de gamme, analyse de marché, gestion de stock, management d'équipe, organisation d'événements, salons internationaux.

Compétences

- Organisation
- Gestion
- Management
- Analyse des marchés
- Dynamisme

-Chevalier des Tastevins de Cote d'Ivoire

- Maître Compagnon du Beaujolais de Cote d'Ivoire

-Association des barmen de France et I.B.A

CONTACT

stephaneurbanek6@gmail.com
+225.709.132.038

ABIDJAN, Côte-d'Ivoire

LOISIRS

Sports nautiques
Moto
Excursion
Lecture

Armée de l'Air ; Base aérienne 112
Reims ; V.S.L 1987-89 Chef Opérateur-
Marqueur-Lecteur
Caporal -chef

FORMATION

Deug en Droit 1982-84

DUT de mesure physique, métrologie 1984-86

Faculté de droit et lettres, I.U.T science à Reims

EXPERIENCES PROFESSIONNELLE.

Mai 1987-Juin 1988 Chef barman, Royalty bar à Reims. Association des Barman de France et International Bartender Association.

Janvier 1991 - Commercial au Château de Ligny, près Chablis, vins de Bourgogne, prospection et ventes auprès des cavistes et C.H.R.

Juin 1991 - Directeur commercial France Château de Ligny auprès des centrales d'achats nationales, Auchan, Carrefour, Casino France, Monoprix, Ets Leclerc.
1996-Création du département export Château de Ligny, développement sur l'Asie (Japon, Malaisie, Singapour, Chine, U.K, Belgique, Suisse). Participation à Vinexpo France et Asie, Wine Trade Fair Londre, Prowein Dusseldorf).

Avril 2002 Directeur Général du Clos des Bernoux à Romanche Thorins en Beaujolais. Achat des jus, élevage, mise en bouteilles, vente (clientèle asiatique).

Avril 2004 Directeur commercial Dom-Tom, pour Distriwine spécialisé dans le déstockage des centrales d'achats grande distribution et Domaines. Vente des vins auprès des acteurs du secteur agroalimentaire en Martinique, Guadeloupe.

Novembre 2008 Chargé du développement des magasins (vins, spiritueux, bières et épicerie fines) pour la SODIREP à Abidjan, filiale de l'agence Netter. Gestion des stocks, développement des ventes et des produits, dégustation et organisation de Wine Diner. Fermeture momentanée au moment de la guerre civile en avril 2011.Reprise en juillet 2011.

Décembre 2011 Brand Manager pour Cœnophile, 20 magasins cavistes, filiale du 1er groupe d'importation agroalimentaire Ivoirien PROSUMA (2 Hypermarchés, 254 supermarchés). Formation des commerciaux sur les vins, spiritueux et bières en partenariat avec les grandes maisons du secteur (Diageo, Pernod-Ricard, Bacardi, Brown-Forman, Heineken, Castel bières). Réception des fournisseurs, étude des stratégies de ventes, visites clients et organisations des Wine Diner. Présentation et mise en place des nouveaux produits auprès des clients CHR. Management des commerciaux premium.

Décembre 2021 Création de WAR Consulting, gestion financière des stocks, état des stocks, formations aux produits beverage, formation au service restauration et bar, création de cocktails. Formation de barman. Achats vins, bières et spiritueux pour importation et vente auprès des acteurs agro-alimentaires et restaurateurs. Création et élaboration des cartes vins et alcools.

Mai 2023 à Juillet 2025, mission exclusive de direction de la restauration pour le restaurant Le Richard's et Le Comptoir, gestion beverage, management des équipes, sélection des vins et achats auprès des importateurs locaux, achats directs et importation des produits de différentes régions et Domaines Français, Italiens, et Espagnols. Proposition, vente et service sur table.