



THÉO GOURGUES--OUSTEAU

COMMERCIAL FRANCE

Titulaire du diplôme « Wines World Ambassador, Conseiller en Sommellerie » délivré par le CAFA de Bordeaux, d'un Master en International Business Development à l'ISG Bordeaux, ainsi que d'un Bachelor partiel effectué au Québec, j'ai développé une solide compréhension des marchés internationaux et une forte capacité d'adaptation aux environnements multiculturels.

CONTACT

06 27 77 24 31

theogourguesousteau@gmail.com

Bordeaux

Profil Linkedin
 SCAN ME

FORMATIONS ET DIPLOMES

Conseiller en Sommellerie CAFA Wine School	Octobre 2024- Octobre 2025
Master International Business Development ISG Bordeaux	Septembre 2022- Septembre 2024
Bachelor en Entrepreneuriat International et PME Université Laval (Québec)	Janvier 2022- Juillet 2022
Bachelor Management 3 ans ISG Bordeaux	Septembre 2019- Décembre 2021
Baccalauréat STMG, Section Européenne en Anglais Mention Bien Lycée Georges Sand, Nérac	Septembre 2016 - Juin 2019

COMPÉTENCES

Élaboration de stratégies d'exportation
Maîtrise du Pack Office et de Canva et CRM
Connaissance approfondie du secteur vitivinicole
Prospection commerciale (physique et téléphonique)
Analyse des besoins des prospects, clients
Négociation commerciale
Analyse et étude de marché
Gestion et animation des réseaux sociaux
Permis de conduire

LANGUES

Anglais : C1
Espagnol: B2

Mes Passions

Cinéma, Formule 1, tennis, basket-ball, nouvelles technologies, recherche scientifique et spatiale, géopolitique

COMMERCIAL FRANCE

Entre Septembre 2022 et Octobre 2025, j'ai exercé le poste de Commercial CHR, en alternance au sein de la Maison de Négoce Cap Vins.

J'y ai développé et fidélisé un portefeuille de clients professionnels (CHR), mené des actions de prospection ciblées et animé des dégustations pour valoriser les cuvées de l'entreprise.

Issu d'une famille de vignerons à Buzet et passionné par l'univers du vin, je suis en quête d'une nouvelle opportunité professionnelle dans l'univers du vin à des responsabilités commerciales couvrant la France, aussi bien sur le circuit traditionnel que sur la grande distribution (GMS).

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Commercial CHR/ Caviste, en alternance Cap Vins **SEPTEMBRE 2022- OCTOBRE 2025**

Prospection terrain et suivi client (Bordeaux, Cap-Ferret, Lot-et-Garonne) avec 30% de taux de concrétisation. +15 % de ventes trimestrielles grâce à des stratégies ciblées. chiffre d'affaires total réalisé : 300 000 €
Élaboration d'offres adaptées et suivi personnalisé (CRM, fidélisation).
Animation de dégustations et organisation d'événements.
Gestion complète des caves (stocks, approvisionnement, conseil client), réduction des pertes de 10 %.

Sommelier/Caviste : Stage

MAX BORDEAUX

Février -Mai 2022

Vente, conseil et animation de dégustations auprès de plus de 150 visiteurs. Mise en œuvre d'une stratégie commerciale et de communication ayant entraîné +30 % de trafic et +25 % de chiffre d'affaires mensuel. Renforcement de la relation client avec un taux de fidélisation supérieur à 60 %.

Commercial : Stage

Mai - Juillet 2021

D2COM

Prospection physique et téléphonique
Création de fichiers emailing
Conception de supports d'aide à la vente
Nombreux contrats signés (ex : Entreprise Aquibio, Camping et Fontaine du Roc)

Savoir-Faire :

Gestion de budget
Négociation commerciale
Travail en équipe
Organiser et animer des dégustations commentées
Contribuer à la mise en place d'événements œnotouristiques

Savoir Être :

Autonomie
Dynamisme
Capacité d'adaptation
Curiosité et passion pour le monde du vin
Ouverture à l'international
Excellent qualités relationnelles