



Expériences professionnelles

- Responsable développement commercial & marketing

D'oct. 2025 à nov. 2026 (1 an)

CHÂTEAU DE CLOTTE (Alternance) Les Salles-De-Castillon

- Développement commercial & acquisition B2B France : stratégie commerciale, prospection multicanale et terrain auprès des CHR / cavistes / GMS, gestion de RDV, dégustations, négociation, closing et suivi commercial.
 - Développement Export : prospection et qualification de distributeurs, cavistes , importateurs et acteurs e-commerce (Europe & Asie).
 - Gestion du cycle de vente & ADV : suivi du portefeuille prospects/clients, offres et commandes, coordination des livraisons, CRM, reporting commercial et analyse des KPI.
 - Marketing & communication 360° : repositionnement de la marque et de la gamme, argumentaires et supports commerciaux, stratégie de contenus, social media et création/refonte du site internet.
 - Salons & événements professionnels (Wine Paris)
 - Développement de l'œnotourisme : création et lancement de l'offre de visites/dégustations, accueil clients et développement des ventes directes.
- Responsable commerciale B2B

D'août 2024 à juil. 2025 (11 mois)

ODISEO AGENCY (Freelance) France / Remote

- Définition et déploiement de la stratégie commerciale B2B et gestion opérationnelle des offres.
 - Prospection & acquisition de nouveaux clients, développement et animation du réseau.
 - Négociation et gestion de comptes auprès d'interlocuteurs Direction Générale, RH et C-Level.
- Account Manager Senior

De jan. 2024 à juil. 2024 (6 mois)

LITTLE BIG CONNECTION (CDI) Lille / Paris

- Gestion et développement de grands comptes : ADEO, Decathlon et OVHcloud.
 - Développement commercial B2B : prospection, identification d'opportunités et réponse aux appels d'offres.
 - Management d'équipe.
- Business Developer Senior

De jan. 2020 à déc. 2023 (4 ans)

MICHAEL PAGE, Pôle Immobilier (CDI) Paris

- Développement, acquisition et fidélisation d'un portefeuille B2B, composé de PME, ETI et Grands Comptes du secteur immobilier.
 - Analyse des besoins, négociation commerciale, closing et gestion des contrats.
 - Pilotage de l'activité : suivi des performances, KPI et reporting commercial.
 - Management et accompagnement de consultants.
 - Représentation du cabinet lors de salons et événements professionnels (MIPIM, événements partenaires).
- Acheteuse - E-Commerce

De sept. 2018 à déc. 2019 (1 an+)

BRANDALLEY (Alternance) Paris

- Gestion et développement d'un portefeuille fournisseurs et négociation commerciale.
 - Pilotage des ventes, analyse des performances et veille concurrentielle.

Diplômes et Formations

- Master Management des vins et spiritueux | Alternance

D'oct. 2025 à nov. 2026

KEDGE Business School Bordeaux
- WSET 2

Juil. 2025

Académie des vins et spiritueux de Paris Paris

Grade : Merit
- Master Marketing Digital (Niveau)

2019

Digital School of Paris Paris
- Master 1 Affaires internationales trilingues - Marketing & Négociations

2018

Université Catholique Lille
- Licence Marketing & Communication internationale

2017

Universidad Europea Madrid, MD, Spain
- Licence Langues étrangères appliquées & Business (ES/EN/CN)

2017

Université Catholique Lille

✉ delobbe.manon@hotmail.com

🏠 Bordeaux

📅 Née le 13/04/1996

📄 Permis B

🚗 Véhicule personnel

📍 Gironde

📞 +33 6 84 09 08 88

💻 Télétravail ou présentiel

OUTILS

Salesforce

Pack Office

CRM

LinkedIn Sales / Recruter

Kapsr

Lusha

Canva

Product Explorer

Langues

Français

Langue maternelle

Anglais

Lu, parlé & écrit (C1)

Espagnol

Lu, parlé & écrit (C1)