



Contact

46 rue des Tricots
92140 CLAMART
(+33)6 70 66 64 89
eugenie.bnnt@gmail.com
Née le 7 Février 1995 à
PARIS (75017)

Certifications

WSET Vin niveau 2
WSET Spiritueux niveau 2
Luxury Attitude Certificat
Learning 7 – Certification digital

Langues

Français – Langue maternelle
Anglais - TOEIC
Espagnol - COCEF

Secteurs visés

Spiritueux



Vins



Bières



4P : Plaisir, Partage, Projet, Persistance

Formation

- 2018 ● **BSB** (Burgundy School of Business), Dijon. Promotion 2019
Mastère spécialisé en commerce international des Vins & Spiritueux
Œnologie, Marketing, Wines & Spirit of the World, Analyse Sensorielle,
Viticulture, Connaissances de la filière vins et spiritueux, Entrepreneuriat
- 2013 à 2018 ● **ESCE** (Ecole Supérieure du Commerce Extérieur), Paris. Promotion 2018.
Master en Marketing et Communication des produits de luxe et de prestige
Strategic Brand Management, Gestion des produits de luxe, Pricing et
Distribution, Product Management, Communication Digitale, Connaissance de
la Filière, CRM
- 2017 ● **ANDRES BELLO** (Université), CHILI. Coursus hispanophone.
Marketing de produit et de marque, Gestion de Projets, Entrepreneuriat,
Administration des Ventes.
- 2014 ● **IBS** (International Business School), HONGRIE. Coursus Anglophone.
Marketing, Communication, CRM, Relations publiques,

Expériences professionnelles

- 2018 ● **BOUCHARD AINE & FILS**. Maison de négoce de vins. Bourgogne.
-Présentation des vins et animation des dégustations lors de la vente des vins
aux enchères des Hospices de Beaune.
-650 clients en deux jours
- 2017 ● **SOPEXA**. Agence de marketing et communication Wine & Food. Paris.
6 mois. Assistante Chef de Projets RP et Digital
- Elaboration de recommandations stratégiques des marques sur différents
marchés
- Rédaction de communiqués de presse
- Réalisation de revues de presse quotidienne pour le BIVB avec valorisation
- Gestion du calendrier éditorial Facebook avec 12 posts/mois
- Création et publication de contenu
- Veille concurrentielle et analyse des tendances
- 2015 ● **Ô CHÂTEAU x LES CAVES DU LOUVRE**. Expérience œnologique. Paris
4 mois. Relations Clients et Événementiel.
- Gestion des réservations et CRM sur le logiciel BeenBiz
- Analyse des besoins clients et création de devis
- Merchandising et ventes à la boutiques des Caves du Louvre
- 2015 ● **APACHITA**. Marque de joaillerie. Bangkok
2 mois. Assistante Communication et Marketing
- Conception d'un dossier de presse
- Création de contenus (moodboard, fiches produits techniques, etc...)
- Gestion des réseaux sociaux (Facebook et Tweeter)

Centres d'intérêts

Association œnologique : Dégustations hebdomadaires avec un sommelier & responsable événementielle : management 6 personnes, 3 événements
Voyage d'étude Bordeaux : management de 4 personnes et organisation d'un séjour de 5 jours avec 20 rendez-vous professionnels.
Plongée : Open Water, plongée nocturne, plongée dans des épaves
Voyages : Backpack en Indonésie (3 semaines), désert du Sahara (10 jours), Roadtrip à Cuba (10 jours), Interail (2 semaines)