



Aurélien
JACOB

Recherche poste :
Commercial CHR

PROFIL

Mon credo : Partager ma passion des vins et spiritueux . Mes atouts : Ma capacité à être Ambassadeur d'une marque et à développer ma clientèle. Mon Objectif : Retrouver le challenge commercial et la relation clientèle en portant les valeurs d'une entreprise qui me ressemble.

CONTACT

Téléphone

06 38 95 35 93

Mail

aurejacob@live.fr

Adresse

2 impasse damesme

75013 Paris

Permis B

Mobilité Internationale

[linkedin.com/in/aurélien-jacob-759864197](https://www.linkedin.com/in/aurélien-jacob-759864197)

COMPETENCES

Aisance Relationnelle

Esprit d'équipe

Négociation/Vente

Autonomie

Persévérance

Adaptation

EXPERIENCES

ATTACHE COMMERCIAL: Entreprise RAFFINVINI – Importateur de vins Italiens – Contrat de professionnalisation

Septembre 2018 – Septembre 2019

Prospection terrain caviste/Wine bar Parisien, développement du portefeuille client

Organisation dégustation auprès de clients, participation salon, soirée lancement produit

Reporting d'action

Animation et administration des ventes

Proposition nouvelle carte des vins auprès des restaurateurs

Vente/négociation auprès des cavistes et particuliers, conduite des négociations commerciales

Gestion et suivi portefeuille et relation client secteur Parisien

Voyage Italie : découverte des domaines d'Antinori (Toscane et Ombrie)

Organisation dégustation découverte des vins italiens à l'ESSEC et INSEEC.

Etude de Marché et veille concurrentielle

CAVISTE à la Carte des Vins Paris : Stage

Juillet 2016 – juillet 2017

Gestion de la cave, autonome, ouverture et fermeture seule de la boutique

Vente/conseille vins et spiritueux auprès d'une clientèle locale et touristique

Gestion des stocks (livraison, commande client pro)

Organisation et participation dégustation spiritueux (Rhum, whisky, cognac, Gin, Vodka, eaux de vie)

Tenue de point de vente au quotidien (réassort linéaire, agencement, réception de commande, Accueil client)

Tenue de caisse (encaissement, prise de commande)

Mise en place vitrine/merchandising

Mise en place fiche technique vins et spiritueux, création vitrine nouveaux produits, nouvelle carte de visite de la boutique

Mise en place offres promotionnelles

FORMATION

Mastère Spécialisé Commerce international des vins et spiritueux : Burgundy School of Wine and Spirits Business

Octobre 2019

Thèse : "L'innovation dans le secteur des spiritueux"

WSET Level 2 Wine with merit

WSET Level 2 Spirits

Bachelor Commercialisation des vins et spiritueux en Alternance : INSEEC Paris

Septembre 2018 – Septembre 2019

Mémoire : "La consommation du vin chez les 18 -25 ans"

Licence 3 Stratégie et économie d'Entreprise : Université Paris 1 Panthéon Sorbonne

Septembre 2016 – Septembre 2018

LANGUES :

Anglais : Pratique Professionnelle

Espagnol : Pratique occasionnelle

CENTRES D INTERETS

Spiritourisme

Craft Spirits

Gastronomie

Entrepreneuriat

Engagement Associatif

Littérature

Tennis

Rugby

Piano/Guitare