



Yann Le Helay

Commercial Vins Cavistes & CHR

- 06 01 76 72 81
- yannlehellay@gmail.com
- domicilié à Dijon
- 40 ans



Professionnel de la vente depuis 10 ans, mon ambition est de travailler à nouveau auprès des cavistes, grossistes et restaurateurs en France.

En reconversion au MS CIVS à la BSB Dijon, je souhaite aujourd'hui vivre pleinement ma passion du vin à travers mon métier.

Expériences Professionnelles

Immersion dans le vignoble

- Domaine Amiot (2019, Morey Saint-Denis)**
- Travaux en vert
 - Vendanges

Projet d'entrepreneuriat (2018)

- Projet d'entrepreneuriat - Fromagerie
- Elaboration de mon projet professionnel (reconversion dans le secteur des vins & spiritueux)

Responsable de Secteur - Verres optalmiques

- Prospection et entretien portefeuille clients
- Reporting et suivi commercial
- Formation clients
- Développement des relations avec la filière optique (ophtalmologistes)

Groupe ESSILOR (2013-2017, Bourgogne)

- 4 départements – CA de 6M€ : +10% sur la période

HOYA (2008-2012, Bourgogne, Franche-Comté)

- 7 départements - CA de 4M€ : +50% sur la période

Responsable Commercial France - Vins

Château du Cèdre - Cahors

Château Tour des Gendres - Bergerac

(2005-2008, France entière)

- Recrutement et management de 12 agents / VRP
- Gestion du portefeuille clients et prospection de cavistes, grossistes et restaurateurs sur la France
- Négociation des conditions de vente et livraison
- Reporting administratif et commercial
- Organisation de visites aux domaines et dégustations chez les cavistes
- Participation aux Salons Professionnels (Vinexpo)
- CA doublé sur la période

Assistant Direction Export

Rhums Clément Internat. (2004, Paris)

Vente de Rhum Agricole – CA : 3M€ - 3 salariés

- Prospection d'importateurs & distributeurs
- Signature d'un contrat de distribution en Allemagne

Analyste Financier Junior

Brystol-Myers Squibb (2003, Paris)

Laboratoire pharmaceutique – CA : 800M€ - 2500 salariés

- Validation de prix sur la zone Europe

Formation

Mastère Commerce Internat. des Vins & Spirit.

- 2019-2020 (Dijon)**
- ESC Dijon – BSB School of Wine
 - Mastère spécialisé

ESC Tours (ESEM)

- 1999-2003 (Tours)**
- Diplôme Sup de Co
 - ERASMUS 6 mois à Dublin (Trinity College)

Compétences

- Management
- Reporting commercial
- Négociation
- Relationnel clients
- Identification du besoin

Langues et informatique

- Français
- Anglais
- Pack Office
- Logiciels de reporting : SFA et FDV

Intérêts

- Trail
- Marathon
- Guitare
- Bande dessinée
- Théâtre