



BLANCHARD ENZO

ALTERNANCE 12 MOIS - BUSINESS DEVELOPER
/ RESPONSABLE COMMERCIAL - VINS &
SPIRITUEUX

PROFIL PERSONNEL

Étudiant en Master 2 à KEDGE Business School et admis au Master Vins & Spiritueux, je recherche une alternance de 12 mois en Business Development ou Responsable Commerce dans ce secteur. Expérimenté en développement commercial (B2B/B2C) et gestion client, je mets mes compétences en prospection, négociation et animation commerciale au service d'une entreprise ambitieuse.

COORDONNÉES

Téléphone : +33 (0) 7 83 11 10 63

E-mail : enzo.blanchard@kedgebs.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/enzo-blanchard/>

COMPÉTENCES

- Développement commercial & prospection (CHR, B2B)
- Gestion & fidélisation de portefeuille client
- Négociation & animation de dégustations
- Maîtrise des outils CRM (Salesforce, HubSpot, Sidedly)
- Pack Office & Google Workspace
- Anglais (B2) - Espagnol (B2)

Qualités : Relationnel, adaptabilité, autonomie, organisation, esprit d'initiative

CENTRES D'INTÉRÊT

Univers des vins & spiritueux

- Initiation à l'œnologie et à la dégustation.
- Intérêt pour les terroirs et les stratégies de commercialisation.

Sports

- Football (16 ans, capitaine) - Leadership, encadrement et arbitrage (5-12 ans).
- Rugby universitaire - Esprit d'équipe et dépassement de soi.

Expériences à l'international

- PVT en Australie (4 mois) - Immersion culturelle, perfectionnement en anglais.
- Mission humanitaire en Croatie (2 mois) - Engagement social et travail en équipe (SUNCOKRET).
- WWOOFING en Irlande (1 mois) - Échanges interculturels, aide à la personne, autonomie.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Business Developer CHR | Fédération Française de l'Apéritif (start-up) | Paris

Stage durant la césure - 6 mois - 2023-2024

- Expérience développée dans le secteur des produits du terroir et de la gastronomie, avec une forte affinité pour l'univers des vins et spiritueux.
- Gestion de A à Z du parcours commercial : de la prospection au closing, jusqu'à la fidélisation des caves, bars, épiceries fines...
- Animation et dégustation pour les partenaires.
- Gestion des corners en GMS : entretien, gestion des stocks (réassort) et fidélisation.
- Résultat : meilleur CA réalisé par un stagiaire et une vingtaine d'acquisitions.

Délégué Commercial CHR | Coca-Cola Europacific Partners | Saint-Jean-de-Monts

Stage durant la césure - 2 mois - 2023

- Développement commercial sur le circuit CHR (Cafés, Hôtels, Restaurants) et optimisation de la visibilité des produits sur les points de vente.
- Animation des points de vente (opérations promotionnelles, PLV) et développement de relations de partenariat solides et durables avec les clients.
- Identification de nouveaux clients et développement de la consommation immédiate (distributeurs automatiques, vitrines réfrigérées, fontaines).

Business Development | Novven (start-up) | La Roche-sur-Yon

Stage de fin de diplôme - 4 mois - 2022

- Animation commerciale lors de salons.
- Prospection commerciale.
- Participation à la production.
- Gestion d'un portefeuille clients par phoning et e-mailing.
- Gestion des expéditions.

Préparateur de commande | Logistique Fleury Michon (3900 salariés) | Pouzauges

CDI Intérimaire suite à un CDD (2450 heures)
Juillet 2019 - Aout 2023

- Travail les samedis matin ainsi que les vacances scolaires.
- Préparation des commandes pour les clients.
- Vérification de l'état des produits, de la DLC et des quantités.

Commercial Business Development | GROUPE DV | Vertou

Stage de spécialisation - 3 mois - 2021

- Prospection commerciale (ouverture de 20 magasins).
- Gestion d'un portefeuille clients (100 magasins en Loire-Atlantique (44)).
- Négociation avec les fournisseurs et suivi de l'administration des ventes.

FORMATIONS PROFESSIONNELLES

Kedge Business School - Programme Grande Ecole 2022 - 2025

Master 2 - International Business

- Semestre 1 : BEM Dakar (Sénégal) - Spécialisation International Business & Finance
- Semestre 2 : Mobilité académique et professionnelle en Colombie (Université Santo Tomás)

Master 1 - International Business & Geopolitics (English Track)

Excelia Business School - IAE La Rochelle

Double diplôme - 2019 -2022

- Bachelor in Business - Excelia Business School
- Licence en Gestion - IAE La Rochelle