

Virginie DELANOE
virginie.delanoe@gmail.com
+33 619 068 292
39 ans
FRANCE

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

COMPETENCES

Commerciales : Vente et négociation par téléphone, et en direct auprès de particuliers et de professionnels.

Prospection et visites clients en France et à l'étranger.

Accompagnement de commerciaux pour dynamisation des ventes, salons professionnels à l'étranger.

Assistanat : mailing, facturation, fichier clients, gestion des comptes achats, vente et banque, comptabilité générale, suivi des documents législatifs viticoles et gestion des remises et acomptes fournisseurs, TVA, déclaration douanes.

Communication : Accueil des clients à la propriété, et en magasin, organisation d'évènements : portes ouvertes, Vinexpo, lancement d'un produit, création de supports publicitaires, soirées pour les clients...

Linguistiques : anglais / allemand lu, écrit et parlé
Licence LÉA

Informatiques : Word, Excel, Powerpoint, Internet

Conseillère municipale
Lalande de Pomerol.

Depuis Feb 2014 : Création société Virginie Sélection – Chef d'entreprise – Lalande de Pomerol
Administration des ventes – logistique – organisation évènements clients : visite propriété / dégustation / repas – relation publique – salons professionnels – sélection de vins clients France – mise en place de tarifs – recrutement agents et commerciaux.

Oct10/ Jan 14 : Directrice Export – The Wines 88 Carats - Libourne

Création d'une gamme de produits, recherche de fournisseurs, , création PLV et site Internet, embauche d'une assistante chinoise, , vente de vin et signature de contrats lors de salons professionnels à l'étranger et organisation de tournées de démarchage commercial.

Janv 08 / Sept 10 : Responsable Commerciale Export – Union des Producteurs de Tutiac – Haut de Gironde

Mise en place de tarifs, création de contrats avec les agents, mise en place de business plan, rédaction de la politique commerciale, organisation et participation à des salons professionnels à l'étranger, gestion des coûts de production, tournées de démarchages commercial à l'étranger.

Nov 05 / Dec 07 : Assistante commerciale France puis Commerciale Export - Cave Coopérative de Rauzan

Saisie des commandes, gestion des stocks, réponse aux appels d'offres de la grande distribution et des agents, statistiques mensuelles des clients, calcul de coûts revient d'opération commerciale, mise en place de promotion, préparation de Vinexpo, gestion des commissions, gestion des remises et accords annuels des clients, prospection et vente.

Sept 04 / Sept 05 : Assistante commerciale polyvalente – contrat de qualification

Vignobles Jean Bernard Saby à St Laurent des Combes – St Emilion

Comptabilité, gestion du compte achat, facturation, stocks, inventaires, DMS, DEB, déclaration de TVA, déclaration d'embauche, vente au magasin et visites à la propriété.

Oct 03 / Juin 04 : Télé prospectrice - Agence de Publicité à Libourne

Prospection et argumentation vente au téléphone

EXPERIENCES FORMATRICE

2016-2018 : Formatrice à l'European Bordeaux Business School – matières : Economie du vin – Etude et veille commerciale – Bachelor Wine Business

3 au 6 Février 2015 : Formation à un chef d'entreprise sur : Exporter, législation & documentations

Déc. 2014 : Encadrement 1 stagiaire GRETA Libourne dans le cadre d'un stage en entreprise.

Depuis janv. 2014 : Cours d'anglais particuliers à une élève en BTS et un adulte débutant

2012-2013 : Encadrement et formation de 3 stagiaires Ecole de Commerce Bordeaux en entreprise sur l'exportation des vins & spiritueux

Janv. 2000 – Juin 2000 : Cours d'anglais à une classe de CM2

Janv. 99 – Juin 2000 : Cours d'anglais particuliers à un groupe de 5 adultes débutants

ETUDES - FORMATION

Juillet 2005 : Certificat Européen d'Anglais des Affaires. (Note: 80.75/100)

Oct 04 / Sept 05 : Formation Commercialisation Appliquée des Vins Et Spiritueux - Acifop – Libourne

Œnologie, vente, droit, marketing, publicité, organisation de foires et salons, lancement de produit, gestion, législation viticole et anglais.

Sept 00 / Sept 01 : BTS Action Commerciale en alternance. Ecole Supérieur de Commerce de Poitiers

Marketing, vente, droit d'entreprise, économie d'entreprise, anglais. Actions commerciales : recherche de sponsoring, organisation du Téléthon, études de marché...

Juillet 2000 : Licence Langues Etrangères Appliquées anglais – Allemand - Université de Poitiers

Réalisation d'un stage de 3 mois pour la validation du diplôme au Crédit Agricole : Comprendre la baisse de fréquentation des agences bancaires et proposer des solutions