

CÉDRIC FERRY

+336 65 49 60 09 – surlefruit@gmail.com

08/05/1971 – 46 ans

Permis B – Mobile monde entier



SALES MANAGER VIN & SPIRITUEUX

20 années d'expériences commerciales – Expert en vin – Pugnace

COMPÉTENCES PRINCIPALES

- Prospection, responsable du maintien et du développement de portefeuilles clients
- Définition, déploiement et consolidation de plans d'actions commerciaux
- Management d'équipes commerciales
- Parfaite connaissance des vins Français, large connaissance des vins étrangers

PARCOURS PROFESSIONNEL

Export manager, Château Maïme (Domaine en Côtes de Provence)

De 05/2017 à 02/2018

- **Elaboration de A à Z de la stratégie commerciale export**
- Mise en place de **partenariats commerciaux clés** : Wine 4 Trade et Vignoblexport
- Constitution d'une base de données de prospection d'importateurs, distributeurs, agents commerciaux : **négociations avec 10 importateurs, 1 signé**
- Organisation, participation aux **premiers salons export du Domaine** : Wine 4 Trade, Business France Hambourg, Prowein
- Développement de la **notoriété de la marque** : sélection de magazines (Wine Spectator, Wine Enthusiast, Decanter, The Drinks Business) et envoi de cuvées pour notations
- Visite de journalistes américains au Domaine : **présentation et dégustations**

Reconversion professionnelle

De 03/2016 à 04/2017

- Cours du Mastère Spécialisé du **Commerce International des Vins et Spiritueux** et du **WSET niveau 3**
- Animation de séances de dégustation : **250 personnes** aux salons des Vignerons Indépendants
- **Jury « coup de cœur des professionnels »** de la Revue du Vin de France - Participation aux salons professionnels
- Voyage œnologique aux USA : **26 wineries visitées** dans l'Oregon et la Californie

Manager commercial grands comptes entreprises, Henner (courtier d'assurance)

De 03/2015 à 02/2016

- En charge du portefeuille grands comptes de l'équipe : **40 clients, 10 M€ de CA**
- Management d'une équipe de **8 personnes**

Manager commercial entreprises, Mercer (courtier international d'assurance)

De 07/2011 à 02/2015

- Maintien et développement du portefeuille de l'équipe : **60 clients, 4.4M€ de CA, +3% de croissance nette par an**
- Management d'une équipe de **9 personnes**
- Force de proposition dans la conduite du changement managérial

Responsable commercial courtage, SMA Vie BTP (compagnie d'assurance)

De 09/2009 à 06/2011

- **Création de A à Z du département commercial** « SMA Vie Courtage » et de son développement

Chargé de clientèle grands comptes entreprises, Gras Savoye (courtier d'assurance)

De 08/2005 à 08/2009

- Maintien, saturation et développement d'un portefeuille de clients grandes entreprises (plus de 1000 salariés)
12 clients pour 850 000€ de CA, +5% de croissance nette par an

Commercial entreprises, AG2R La Mondiale (compagnie d'assurance)

De 07/2000 à 07/2005

- Suivi et développement d'un portefeuille d'entreprises de tailles intermédiaires
50 clients pour 650 000€ de CA, +8% de croissance nette par an

Formations

- Mastère Spécialisé du Commerce International des Vins & Spiritueux 06/2016 à 03/2018
- WSET Niveau 3 2017
- Langue : anglais professionnel

Centres d'intérêt

- Membre de la Confrérie des Chevaliers du Tastevin
- Création d'un blog sur des dégustations de vin (<http://surlefruit.blogspot.fr>)
- Aïkido : 18 années de pratique dont 2 années d'enseignement