

Guillaume CHAPALAIN  
5, rue Mondenard  
33000 Bordeaux

☎ 06 16 80 73 46  
✉ [g.chapalain@hotmail.fr](mailto:g.chapalain@hotmail.fr)  
14/06/83, nationalité Française



## MARKETING ET CONSEIL EN MANAGEMENT DES VINS ET SPIRITUEUX

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Oct 05 à  
nov 06

**LE SAVOUR CLUB SELECTION** (négoce de vins et spiritueux, Bordeaux)

#### Assistant du directeur des achats (alternance)

*Formation au métier des achats dans le vin*

- Dégustations et sélection des vins selon les besoins du service marketing et des stocks.
- Création et suivi des dossiers achats de vins, champagnes, alcools
- Suivi du plan d'achat et mise à jour au fur et à mesure des achats
- Suivi des campagnes primeurs (dégustations, sorties, décisions, réponses aux courtiers)
- Recherche de nouveaux produits, collecte d'échantillons et organisation de dégustations
- Importation de vins étrangers
- Suivi d'un dossier d'achat : collaboration avec les courtiers et fournisseurs,
- Gestion des stocks des champagnes/alcools - réapprovisionnements
- Interface entre les fournisseurs et les différents services du Savour Club

Avr à  
sep 05

**LE SAVOUR CLUB** (N° 1 de la vente à distance de vins et spiritueux, Villefranche sur Saône)

#### Stage au département marketing

- *Participation à l'audit de l'entreprise* suite à l'arrivée de la nouvelle direction : études de marchés, analyse des ventes et des marges, étude de la gamme
- *Analyse de la concurrence et positionnement* de l'offre du Savour Club en Allemagne et en Suisse : étude des plans d'animation respectifs, mix produit et évolution, promotions, incitateurs et déclencheurs d'achat.
- *Réalisation d'un questionnaire de satisfaction* : auprès des clients en caves et en VPC.
- *Collaboration sur le montage des offres* : acquisition des étapes et outils d'une offre de marketing direct. Offre concernée : Bordeaux 2004 en primeurs.

Juin et  
Juil 03

**NICOLAS UK** (distribution de vins et spiritueux, Londres)

#### Stage commercial dans un magasin NICOLAS

- Vente en magasin
- Merchandising
- Gestion des stocks : commandes à l'entrepôt, évaluation des besoins
- Mise en place des promotions et création de vitrines

### FORMATION

- 2006 **Master in Wine Marketing & Management** INSEEC Bordeaux : formation en **anglais**, BAC + 5
- 2005 **Ecole de commerce** : Institut Supérieur Européen de Gestion, (ISEG) Nantes, BAC + 4
- 2001 **Baccalauréat série ES**, mention européenne anglais, Lycée Guist'hau-Nantes (mention bien)

### AUTRES QUALIFICATIONS

#### Langues étrangères

Anglais : courant et commercial      Allemand : lu, écrit, parlé

#### Informatique

Internet, utilisation des logiciels Word – PowerPoint – Excel

#### Autres

Permis de conduire (permis B)

### CENTRES D'INTERET

Musique, vins : création de deux projets de marques, cinéma, sports

Voyages : Boston-USA(99), Londres-UK (99, 2000, 2002, 2003, 2005), Rome-Italie (2001, 2004)