

# SPECIALISTE COMMERCE VINS ET SPIRITUEUX



## Etienne GALLAS

15, allée de la Charmille  
33700 Mérignac

43 ans

Marié  
2 enfants  
(14 ans et 10 ans)

☎ 06 60 73 63 22

✉ [egallas@yahoo.com](mailto:egallas@yahoo.com)

- Permis B

### CENTRES D'INTERETS

- **SPORTS**
  - ✓ Pratique du Golf (Index 22.8 niveau 19)
  - ✓ Pratique du Windsurf.
- **LOISIRS**
  - ✓ Passion pour les vins et la gastronomie, les nouvelles technologies, l'histoire et la musique (pratique de la guitare)

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- Depuis Mai 2023** **Responsable Commercial Sud-Ouest pour CDP Fines Wines**  
Gestion d'un portefeuille d'une centaine de client en direct CHR ciblés haut de gamme : ventre grands vins en Champagne, Bourgognes, Vallée du Rhône, Loire et vins étrangers. Prospection, participation et organisation de salons professionnels. Formation des nouveaux entrants.
- Avril 2019 – Avril 2023** **Responsable Vins pour Maison Désiré à Bordeaux.** Achats, Gestion des stocks. Vente et conseil des vins, champagnes et spiritueux auprès d'une Clientèle Particuliers et Professionnels CHR. Organisation et animations des soirées club dégustations.
- Août 2016 – Sept 2018** **Chef de Secteur GMS Val de Loire pour AdVini :**  
- Gestion d'un portefeuille de 120 clients (DN, MEA et direct) dont 40 en direct principalement sur les enseignes Leclerc, Système U, Intermarché et Auchan, auprès de nos 9 maisons de vins de l'entreprise, sur nos régions de production : Bourgogne, Vallée du Rhône, Languedoc, Roussillon, Provence, Sud-Ouest, Bordelais, Afrique du Sud, Chili.  
- Prospection et développement de la clientèle existante GMS en direct - Appui sur la centrale régionale Scaouest,
- Janvier 2015 - Août 2016** **Chef de Secteur GMS Bretagne pour Moillard / Béjot Vins et Terroirs :**  
- Gestion d'un portefeuille de 40 clients en direct principalement sur les enseignes Leclerc, Système U, Intermarché, Auchan et Cora pour sur nos 5 régions de production : Bourgogne, Beaujolais, Vallée du Rhône, Languedoc Roussillon et Provence.  
- Prospection et développement de la clientèle existante GMS en direct  
- Merchandising, mise en place OP avec magasins en direct, participation aux soirées FAV et salons FAV.
- Mars 2012 - Janvier 2015** **Commercial Approvisionnements pour SARIA Industries**
- Avril 2007 - Mars 2012** **Responsable de Secteur GMS + RHF Bretagne pour Boisset / Les Vins SKALLI.**  
- Gestion d'un parc GMS (80 clients actifs intégrés et directs) + d'entrepôts RHF (France Boissons, C10, Distriboissons = 20 clients actifs).  
- Prospection et développement de la clientèle existante GMS/RHF
- Février 2005- Avril 2007** **Responsable de Secteur Bretagne/Normandie pour Les CRUDETTE SAS.**

### FORMATION

- **NEGOCIATION COMMERCIALE + LANGUES ETRANGERES PROFESSIONNELLES**

- Octobre-Janvier 2019** **WSET level 2 in English, passed with distinction score 96%, WSET level 3 passed with Merit in Tasting and Theory**
-  
- Juillet 2003** Obtention du **BA with Honours Professional Language Study (PLS)**, (mention Upper Second) à Leeds Metropolitan University (UK), options « **Strategic Marketing Management** » et **Espagnol Seconde Langue**.
- Septembre 2002** Obtention du **Diplôme Supérieur d'Etudes Commerciales** du programme **A.C.I.** (Académie Commerciale Internationale), du groupe **NEGOCIA**. Formation en **marketing, négociation commerciale, commerce international et communication**. (Niveau II, bac+4, Master 1)

### AUTRES COMPETENCES

- **LINGUISTIQUE**

**ANGLAIS**  
**ESPAGNOL**

**Professionnel : 4ème** année d'études en immersion totale à Leeds.  
**Notions :** BA (Hons) PLS option Espagnol Seconde Langue.