

Vincent CAPMAS
49 rue de la libération
34 130 LANSARGUES
Tel: +33 (0)6 82 58 91 87

Né le 30 Avril 1982
23 ans
Permis A et B
E.mail: capmas.vincent@free.fr

Tenace et dynamique, je suis à l'écoute, autonome et exigeant et j'aime aller au devant de nouveaux challenges

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Juil à Sept 2005	Sommelier conseil à la « Maison des Vins de l'Espiguet » au Grau du Roi (30) - Conseiller techniquement les clients particuliers et proposer le ou les produits adaptés
Sept 02 à Juil 04	Responsable commercial de l'entreprise « Prestiges Méditerranée » , un groupement de producteurs de vins du Languedoc - Définir avec l'équipe de direction la stratégie et la politique commerciale de l'entreprise, prévoir les objectifs commerciaux à moyen terme - Etablir un plan de prospection, créer un portefeuille clients (CHR, cavistes et négociants) dans un secteur régional (Gard, Hérault, Lozère, Vaucluse et Bouches du Rhône) puis le développer au niveau national avec pour objectif de trouver des relais commerciaux (grossistes, agents commerciaux indépendants) - Anticiper les besoins potentiels de la clientèle et les critères de qualité afin d'y répondre de façon prompte et adaptée - Négocier les contrats mentionnant notamment les caractéristiques techniques, les prix et les délais de réalisation et de livraison des commandes
Juin à Août 2002	Agent commercial pour la société « Côté Vins » , agence de commerciaux indépendants - Exploiter le fichier clientèle et prospecter les nouveaux clients (cavistes et CHR) sur tout le littoral languedocien
Déc 2001	Caviste à la « Maison des terroirs et des vins » de Codognan (30) - Vendre des produits du terroir au caveau (particuliers) - Assurer un suivi des clients professionnels (CHR)
Sept 2001	Stage de vinification au Domaine de Saint-Pierre à Vias (34) Toutes les opérations d'élaboration des vins, de la vendange à l'élevage
Juin à Août 2001	Délégué commercial au Domaine de Saint-Pierre à Vias (34) - Vendre directement au caveau les produits de la propriété - Assurer le suivi commercial du secteur (stations balnéaires environnantes) et prospecter les restaurants et les cavistes locaux
Juil et Août 2000	Manutentionnaire pour la société « Manufacture de Préfabriqués Béton (MPB) » à Lunel (34) et Technicien de surface au SIVOM de Mauguio (34)

FORMATION INITIALE

2005 - 2006	Master 2 Pro en Management International des PME et Territoires (MIPMET) à l'Université Montpellier I et III
2004 - 2005	Formation à l'étranger (Suède) en économie et management international à la « <i>School of economics and commercial law of Göteborg University</i> »
2002 - 2004	Licence et Maîtrise (IUP) Commerce et Vente des produits agroalimentaires par apprentissage à l'ISEM, mention Assez Bien
2000 - 2002	BTS Technico-commercial en boissons, vins et spiritueux au LEGTA Agropolis de Montpellier, mention Bien
1999 - 2000	Baccalauréat Scientifique , au Lycée Louis Feuillade de Lunel

LANGUES ET INFORMATIQUE

Anglais : bonne maîtrise, bonne compréhension (un an d'études en Suède)

Espagnol : bon niveau

Maîtrise des principaux logiciels (Word, Excel, Outlook, Powerpoint, Access, Dreamweaver, Frontpage)

PASSIONS ET ACTIVITES ASSOCIATIVES

Pratique de nombreux sports :
- Grande passion pour la moto ainsi que pour tous les sports de raquette
- Rugby en club en tant que joueur et entraîneur au niveau régional durant plus de six ans à Lunel (ROL)

Membre puis président du club de dégustation du LEGTA Agropolis de Montpellier pendant deux ans