



Thibaut LAYRISSE

17 rue Caillou
33 200 BORDEAUX
Né le 27/05/1983

☎ : 06.89.74.67.51

✉ : layrisse.thibaut@orange.fr

Acheteur/Commercial, Spécialisé vin et spiritueux Recherche un Nouvel Environnement et de nouveaux Challenges

Formation Production/Commercial/Marketing/Management

2007-2009 : MBA Wine Marketing & Management, Bordeaux International Wine Institute, **INSEEC Bordeaux** (33)

2006-2007 : Licence en Science du Management d'une entreprise viti-vinicole, **ENITA Bordeaux** (33)

2003-2005 : BTS Viticulture-Œnologie, **LEGTA Blanquefort** (33)

Expériences professionnelles/emploi

Avril 2009 /En poste : Responsable Commercial France- Export, société WIT France-WIT SAS (filiale)

- Développement commercial France puis à l'export (forte croissance). Gestion et suivi des importateurs/distributeurs (Europe, Amériques, Asie). Participe au développement de leurs projets (cible marché, marketing, accompagnements sur salons professionnels...). Croissance permanente du CA export, passant de 40% à 80% du CA de l'entreprise entre 2013 et 2017.
- Mise en place d'une activité de négoce vins et spiritueux (portefeuilles produits d'une centaine de références, dont des Crus Classés), relation producteurs, gestion des achats en France et à l'international, création de marques. Bonne connaissance des problématiques douanières et logistiques.
- Direction commerciale et marketing : Gestion du développement commercial de l'entreprise. (Construction de l'offre, développement et suivi de la base client en France et à l'export) en amont et en aval de la filière (producteurs/ distributeurs)
- Participe à la création et au développement des outils commerciaux, marketing et communication (RP, réseaux sociaux, partenariats institutionnels...)
- Participe à la création et au développement d'une technologie industrielle brevetée, à la mise en place des processus techniques et Qualité (industriels/qualité).
- Start-up industrielle innovante dans le conditionnement et le packaging du vin et des spiritueux : intègre l'équipe de départ.

Octobre 2008 /Mars 2009 : Stage Assistant du Directeur Général

Bernard MAGREZ, Grands Vignobles Propriétaire, Bordeaux (33)

- Réalisation et développement des outils commerciaux (fiches produits/ plaquettes commerciales...)
- Analyses de bases de données commerciales (CIVB et études de marchés diverses...)
- Construction des prix de ventes produits.
- Suivi et analyses des démarches commerciales réalisées par la force commerciale (notamment export).

Octobre 2007/Septembre 2008 : Stage Assistant Marketing & Communication

« **Cheval Quancard** », Négoce, Bordeaux (33)

- Lancement de la première marque de vin bio en France : « Authentica »,
- Mise à jour et actualisation du site internet : <http://www.chevalquancard.com/>
- Réalisations des fiches produits/traductions
- Participation à la réalisation de projets marketing divers (packaging produit/outils de promotions à la vente/communication...)

Avril/Juillet 2007 : Chambre de l'Agriculture de Blanquefort, Service Vigne et Vin

- Etude Technico-économique sur deux stratégies de traitement des sols : enherbement et labours.

Juin-Juillet 2004 et Septembre-Octobre 2005 : Stage viticulture-Œnologie, **Château Rauzan-Ségla**, Second Grand Cru Classé. Appellation Margaux (33)

Interêts/activités

Aviation : Licence de pilote privé (PPL avion)

Sports : Boxe anglaise amateur, Rugby XV, Tennis

Langues

Français

Anglais : courant TOEIC

Informatique

Pack Office : Word, Excel,
Ppt, Adobe Photoshop,
Illustrator

Informations Complémentaires

Voyages : U.S.A, Canada,
Argentine, Chili, Chine,
Royaume-Unis, Afrique,
Singapour...

Permis de conduire B