

Anne-Cécile GABRIEL

Vins & Spiritueux
Gastronomie • Agroalimentaire
Hôtellerie & Tourisme

Projet de mobilité professionnelle en Martinique / Guadeloupe

+33 6 63 02 77 76

annececilegabriel@gmail.com

Points clés

- 10+ ans — Expérience marketing, communication et développement commercial
- 3 M€ — Budget marketing piloté
- 3 collaborateurs — Équipe managée
- France 57% des ventes et international — Périmètre d'intervention
- Réseaux de distribution - CHR, GMS, cavistes et distributeurs export

Compétences

- Marketing stratégique
- Analyse de marchés

- Développement de l'offre et innovations
- Stratégie de communication : médias, digital et influence

- Gestion Grands Comptes
- Trade Marketing

- Management

Formations

- WSET Niveau 3 - 2025
- Mastère spécialisé Vins et Spiritueux (KEDGE, *Bordeaux)* - 2016
- Master 2 International Management (INSEEC*, Paris)* - 2015

Centres d'intérêts

- Œnologie • Gastronomie
- Triathlon • Voile • Kite-surf
- Voyages

MARKETING STRATÉGIQUE & DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Forte de plus de 10 ans d'expérience, je développe des marques en conjuguant vision stratégique, expertise marketing et développement commercial. J'accompagne les marques de leur développement jusqu'à leurs activations sur les marchés, en France comme à l'international

RESPONSABLE MARKETING

CIVB, Comité Interprofessionnel des Vins de Bordeaux (Gironde)
2021 - Aujourd'hui

- Responsable de marchés & stratégie marketing France (1er marché) & Belgique (3e marché)
- Pilotage de la performance : définition des KPI, analyse des résultats et management de l'équipe
- Déploiement d'une nouvelle plateforme de marque (médias, digital, animations points de ventes, évènements B2B et B2C, partenaraiats, dégustation et formation : 4M€ investis / 37M contacts)
- Analyse des marchés, données consommateurs et performances distributeurs et recommandations stratégiques
- Gestion des comptes clés nationaux et déploiements des activations

CHEF DE PRODUITS

Champagne Canard-Duchêne, Groupe Thiénot/Dourthe (Marne)
Mai 2019 - Sept 2021

- Élaboration du plan marketing annuel (3e marque en GMS)
- Pilotage du Trade Marketing Export et coordination des filiales
- Déploiement des activations commerciales B2B
- Organisation des événements B2C et B2B
- Développement des offres et analyse des ventes

RESPONSABLE TRADE MARKETING

Champagne GH Martel, Charles de Cazanove (Marne)
Mai 2018 - Mai 2019

- Développement des activations France et Export
- Accompagnement des équipes commerciales
- Développement des innovations produits et postionnement gamme
- Pilotage de la communication de marque (RP/Digital/Influence)

CHEF DE PRODUITS

Freixenet-Gratien, Groupe Henkell (Gironde)
Oct 2016 - Mai 2018

- Élaboration des plans marketing CHR, GD et Export
- Gestion des budgets et développement des innovations
- Analyse des marchés et panels consommateurs
- Pilotage des packagings et activations promotionnelles

ASSISTANTE CHEF DE PRODUITS (Alternance)

Bardinet, Groupe La Martiniquaise (Gironde)
Oct 2015 - Oct 2016

- Refonte du site internet Destination Cocktails.fr
- Développement des outils d'aide à la vente et campagnes digitales pour les rhums et les whiskys

ACHETEUSE JUNIOR (Alternance)

Servair, Groupe Air France-KLM (Ile de France)
Sept 2013 - Sept 2015

- Gestion et suivi du portefeuille fournisseurs
- Négociation et optimisation des coûts d'achat

COMMERCIALE (Alternance)

Bureau Veritas (Ile de France)
Sept 2010 - Sept 2012

- Gestion et développement d'un portefeuille clients B2B
- Élaboration des offres commerciales, fidélisation et prospection