

Head of Sales, Marketing & Operation



Direction commerciale

Direction Marketing Digital

Gestion de projets

Relation Client

Network



LinkedIn



Site web

- Gestion de grands comptes dans l'industrie du luxe, des vins et spiritueux et de la tech.
- Gestion d'équipes sur des profils commerciaux et marketing.
- Gestion de projets Agile ;

Anglais niveau C1

Expert Agréé CEA (Compagnie d'Expertise en Antiquités, objets d'art) Vins&Spiritueux et LALIQUE

39 ans

Permis de conduire

📍 Clichy (92110) France

✉ arthurgosset@gmail.com

☎ 0620351923

📁 EXPÉRIENCES

Founder

Primat Consulting - Depuis 2022 - Paris

Société de conseil aux entreprises, sur les aspects commerciaux, marketing et digitaux. Spécialisé dans le Luxe, et les Vins & Spiritueux et la Data



Head of Digital

Michel Reybier Hospitality - 2020 à 2021 - Suisse

En charge du digital sur tous les secteurs d'activités du Groupe : les vins, l'hôtellerie, restauration et le médical

- Création et mise en place de nouveaux sites web ;
- Création et mise en place d'un nouveau centre de profit ;
- Création et mise en place d'offre Up-sell et Cross-sell



Product Manager

WiziFarm - 2018 à 2020 - Reims

- Relations vignobles & institutionnels
- Travail sur un projet d'App d'encaissements
- Projet de mise en place d'un outil de gestion parcellaire
- Création d'un assistant d'aide à la commercialisation agri/viti



Key Account Manager Vins&Spiritueux

Gault&Millau - 2017 à 2018 - Paris

- En charge de la relation commerciale grands comptes vins & spiritueux sur l'offre de l'agence
- En charge de l'agence de communication et événementiel
- *Départ suite à licenciement économique*



Head of Sales & Purchase

Tagawine Winebuzz Développement SAS - 2013 à 2016 - Paris

- Création et mise en place du Business Model
- Gestion de l'équipe commerciale
- Responsable des achats
- *Départ suite à cession de l'entreprise*



Key Accounts Sales Engineer

Vitarea - 2010 à 2013 - Reims

- Vente de progiciels de gestion vitivinicole ainsi que d'un ERP métier.
- Gestion de projets et des ressources



Divers

emplois pré-diplôme - 2002 à 2009

- Caviste vacataire chez Repaire de Bacchus 2002-2009
- Vendeur chez Lalique Paris & Londres 2005-2006
- Commercial B2B Château Lagrezette 2009
- Ouvrier viticole 2004

🎓 FORMATIONS

Management Entrepreneurial

EDC

2004 à 2008

COMPÉTENCES

Animation commerciale

- Animation de réseaux
- Accompagnement d'équipe sales
- Animation de site web



Gestion de projets

- Gestion agile (Scrum, Kanban)
- Coaching des équipes de production



Secteurs d'activités

- Vins & Spiritueux
- Edition de logiciels
- Luxe
- Ventes aux enchères
- Product Management



CENTRES D'INTÉRÊT

Sorties

Gastronomie

Arts

Musique/chant