



ARTHUR GOSSET

SALES & OPERATION MANAGER

Direction commerciale

Direction Marketing Digital

Gestion de projets

Relation Client

Network

in



41 ans

- Permis de conduire

- Clichy (92110) France

✉ arthurgosset@gmail.com

☎ 0620351923

- 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

EXPÉRIENCES

Founder

Henriette Bar à Vins - Janvier 2024 à juin 2026

HENRIETTE

- Recherche et sélection des fournisseurs, gestion des achats de marchandises et négociation des prix
- Supervision du service en salle, veillant à une excellente expérience client
- Développement et mise en œuvre de stratégies de prospection efficaces pour augmenter le chiffre d'affaires
- Animation de séances de dégustation et d'initiation au vin pour des particuliers et des professionnels

Founder Wine&Spirits Expert

Primat Consulting - Depuis 2022 - Freelance - Paris



- Expert agréé en Vins & Spiritueux et Lalique près la C.E.A. Membre de la Confédération Européenne Des Experts d'Art
- 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, la 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

FORMATIONS

Management Entrepreneurial

EDC

2004 à 2008

MBA

INSTITUT SUPÉRIEUR DE MARKETING DU LUXE

2008 à 2009

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

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 d'évènementiel
- Départ suite à licenciement économique

Arts

Musique/chant

Head of Sales & Purchase



Tagawine Winebuzz Developpement 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-diplome - 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