

**Philippe MANFREDINI**

44, Espace les Violettes  
F. 51160 Mareuil s/Aÿ

Cel. +33 658 658 516

[contact@phmanfredini.com](mailto:contact@phmanfredini.com)

[www.phmanfredini.com](http://www.phmanfredini.com)



Né le 10/05/65 à Briey – 49 ans

Marié, 2 enfants (19 et 21 ans, étudiants)

Mobile géographiquement

**Direction Commerciale – Direction Export**

Du développement au management dans le secteur des vins-spiritueux,  
alimentaire premium et du luxe

**DOMAINES DE COMPETENCES**

**Polyglotte:** Anglais, Allemand, Italien, Espagnol, Portugais et notions de Néerlandais

- Expertise de la **négociation en milieux multiculturels** et du management multimarques
- Culture du **positionnement et développement de marques** en valeur et image
- Mise en place, orientation et **pilotage de politiques commerciales**, management d'équipes
- Aptitude et implication dans la réflexion et la stratégie marketing, **force de proposition**
- **Fédérateur**, développeur, **autonome**, ambassadeur de marques.

**EXPERIENCES PROFESSIONNELLES**

**Champagne Gosset**, Epernay (1.3 M de cols, CA 24M€, 30 pers.) &

**Cognac Frapin**, Segonzac (500.000 cols, CA 8 M€, 10 pers.)

**2007 - 08/2014 : Directeur Commercial International**

Membre du Comité de Direction

*Missions* - **Mise en place** et suivi des politiques commerciales France-Export

- **Management de l'équipe commerciale** et administrative (9 personnes)
- Suivi direct des marchés : région Champagne, Ouest-Sud Europe, Amériques et développement de marchés en Afrique

*Résultats* - **Augmentation des ventes** de plus de 50% en cognac en ouvrant des marchés en Afrique (Sénégal, C.I., Togo, Nigeria.), Caraïbes, Canada ; développement des volumes champagne tout en **augmentant le prix moyen de vente**

- Harmonisation des politiques commerciales France et Export
- **Prise de participation aux décisions stratégiques:** lancement de nouveaux produits, réflexion sur le packaging, aides à la vente, publicité...
- **Obtention de listings** en compagnies aériennes (AA) et maritimes (Celebrity, RCC).

## **2000 – 2007 : Directeur Export**

*Missions* - Mise en place et suivi des politiques commerciales

- Gestion de la rareté de produits premium
- Suivi des grands comptes
- Création de réseaux d'importateurs en Amérique Nord-Sud, Caraïbes

*Résultats* - Ajout de **12 marchés nouveaux** notamment en **Amérique**: Argentine, Brésil, Chili, Uruguay et Etats-Unis qui entrent dans les 3 marchés leader

- Positionnement et **affirmation des marques à l'international**: présence sur plus de 70 pays tout en maintenant les volumes et **augmentant les marges**
- **Mise en place et management de l'équipe commerciale** Export (3 pers.) et 8 V.I.E.
- **Obtention de listings** en compagnies aériennes (AF, Varig) et maritimes (Silja Lines)
- Extension du Trophée Gosset Celebris de la meilleure carte des vins de Champagne en Espagne (partenariat avec Ferran Adria, restaurant El Bulli), Grande Bretagne (avec **Michel Roux**).

## **1995 – 2000 : Responsable Commercial Export, Champagne Gosset, Ay**

*Missions* - Suivi des marchés existants

- Prospection et développement de nouveaux marchés en Europe du Sud et Est

*Résultats* - Augmentation du nombre de pays sur zone Europe du Nord et Est et Asie

- **Multiplication par 3 des ventes** : de 180.000 à 550.000 bouteilles
- **Création d'un réseau** d'importateurs travaillant une clientèle traditionnelle (CHR et cavistes), d'opérateurs hors-taxes, de compagnies aériennes et maritimes
- Mise en place du trophée Gosset Celebris au Benelux, Allemagne et Suisse.

## **1992 – 1995 : Chef de Zone Export**

*Missions* - Suivi des marchés existants, prospection et développement des marchés Ouest Européens pour l'ensemble de la gamme: vins de Champagne, de Loire et du Sud

*Résultats* - **Augmentation du nombre de marchés** (de 5 à 20), des volumes champagne (de 80 à 180.000 bouteilles) et **fort développement** des ventes des vins de négoce.

**Ets Berni- Eurofood, Verdun**: préparation alimentaire industrielle (CA 24M€, 100 pers.)

## **1989 - 1992 : Attaché Commercial France-Export,**

- Suivi des marchés existants en Est France, Ouest Europe et développement du M.O.
- Clientèle visitée : traditionnelle et GMS.

## **FORMATION**

2014-2105 : **Master en Commerce International** (VAE en cours)

1986-1987 : **Licence Echanges Internationaux**, Université de Metz

1984-1986 : **BTS Commerce International**, Lycée R. Schuman, Metz – Président de LORCI (association des étudiants en commerce international)

1982-1984 : Graduation (Diplôme de fin d'études) à Ottawa-**Canada** et **Baccalauréat B**, Briey.

## **CENTRES D'INTERETS**

Membre d'un panel de dégustateurs professionnels de vins de Champagne

Randonnée pédestre en campagne et montagne, natation, bricolage et jardinage

Ex-compétiteur de cyclisme et judo, maintenant amateur de ces sports ainsi que des disciplines de glace/neige, arts martiaux et rugby.