



Nicolas ZELLER

Directeur de région

36 ans
- Permis de conduire
- Bourg La Reine
(92340) France

✉ n-zeller@orange.fr
☎ +33 6 07 79 74 13
🌐 nico.zel

Nationalité: Française
Mobilité internationale: Europe, USA, Asie-Pacifique, Brésil

EXPÉRIENCES

Chef de secteur Expert - Paris

Brown Forman - Depuis janvier 2017 - CDI - Paris - France



- Mise en application de la politique commerciale, gestion des budgets commerciaux, réalisation des objectifs annuels et quadrimestres. Pilotage de l'activité et reporting
- Gestion et développement d'un portefeuille clients variés (clients finaux, Cash&Carry, DCHD, Prestige, Nuit). Négociations des clients régionaux. Secteur à +3% volume 2018 vs 2017
- Participation au management de l'équipe commerciale Super Premium (2 personnes) ainsi qu'aux réunions stratégiques de suivi. Fédérer l'équipe autour des objectifs de la société
- Accompagnement de l'équipe commerciale pour les négociations, le transfert de compétences et la réalisation des objectifs individuels

Chef de produit junior - BF Brands

Brown Forman - Janvier 2016 à janvier 2017 - CDD - Paris - France



- Gestion quotidienne des marques Woodford Reserve, Early Times, Chambord, El Jimador, Herradura et Finlandia vodka
- Pilotage du budget marketing (A&P)
- Gestion de projets (mise en oeuvre, budget, planification). Participation aux réunions avec les Global brand manager
- Elaboration de la vision stratégique pour les marques (investissements, plan à 3 ans) et construction des plans à 2025

Assistant group marketing director

Brown Forman - Mai 2013 à décembre 2015 - Stage - Paris - France



- Analyse de marché : Distribution, prix et tendances consommateur, IWSR, Nielsen (Belgique, Pays Bas, Suisse, Irlande). Veille concurrentielle (Analyse Bulleit Bourbon).
- Analyse et définition de la stratégie commerciale pour le cluster (BNSI) Suivi des ventes. Création d'outils de suivi commercial
- Lancement nouveau produit : Early Times Fire Eater en Irlande

Assistant Market development manager

Groupe Beneteau - Octobre 2013 à avril 2014 - Stage - Nantes - France



Analyse du continent Africain pour évaluer le potentiel commercial et stratégique des marques Lagoon, MonteCarlo et Beneteau

COMPÉTENCES

Analyse

Nielsen, IWSR, Tracker

Formation

- Techniques de vente
- Négociations régionales
- The Commonwealth Of Woodford Reserve
- Premier pas de manager

Langue

- Anglais: Avancé (TOEIC 900)
- Français: Langue maternelle
- Espagnol: Scolaire

Informatique

- Maîtrise avancée du pack Microsoft Office et Iwork
- Maîtrise d'internet et de ses différents outils (messagerie, webex, dashboard, site de présentation, veille)

Mobilité

France et étranger

CENTRES D'INTÉRÊT

Sorties

Festival, cinéma

Voyages

- Voyages dans le cadre pédagogique :
 - Australie (9 mois)
 - USA - New York (6 mois)
 - République Tchèque (6 mois)
- Voyages professionnels :
 - Pays Bas, Belgique, Suisse
 - Irlande
 - USA
- Voyages loisir : Angleterre, Brésil, Pays Bas, Italie, Portugal, Espagne, Russie, Ukraine, Thaïlande, USA, Maroc, Pologne

Sport

Trail (30km), Semi Marathon, Rugby

Commercial



**FACEM - Septembre 2011 à septembre 2012 - CDI -
Angers - France**

Développement et suivi du portefeuille clients France et export

Cuisine

Asiatique, Française

FORMATIONS

Master & MBA Américain spécialisé en management international

ISEG BUSINESS & FINANCE SCHOOL (NANTES, PARIS, PRAGUE, NEW YORK)

Septembre 2012 à décembre 2015

Diplôme de l'ISEG Business & Finance School (Master, Bac+5) - Titre certifié par l'Etat niveau I

MBA accrédité de St. John's University – New York city (USA) en partenariat avec l'ISM (International School of Management)

Memoire de recherche : The Expansion of the American Whiskey

BTS Négociation Relation Client (NRC)

LYCÉE SACRÉ COEUR (ANGERS)

Septembre 2008 à juin 2010