



«A bas le contenant,
 vive le contenu !»

CONTACT

3 rue de l'Agent Bailly
 75009 Paris
 06.86.46.70.67
 mariellekubik@yahoo.fr

SAVOIR ÊTRE

- Aisance relationnelle
- Adaptabilité
- Ecoute, esprit d'équipe
- Autonomie
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Force de proposition
- Enthousiasme

FORMATION

- BTS Commercialisation des Vins et Spiritueux, Montpellier - 1995
- Formation complémentaire en Sommelierie Tain l'Hermitage - 1990
- BTA Commercialisation des Vins et Spiritueux, Macon - 1988

INTÉRÊTS

- Littérature
- Les autres
- Musarder à pied, en vélo, en train

VIE PRIVÉE

- Mariée
- 2 enfants

AUTO ENTREPRISE

- N° de siret : U75011836649
- APE : 804 co

EXPÉRIENCES

- Sep 2001 à ce jour → **ANIMATION D'ATELIERS AUTOUR DU VIN • Free-Lance**
- Ateliers à l'année pour public amateur « débutants et confirmés » : dégustation et découverte des régions viticoles (200 personnes par an)
 - Organisation de voyages œnotouristiques à destination de mes élèves en France et à l'étranger (Jerez, Porto, Piémont, Toscane, Rheingau...)
- PARIS : CE SAGEM 15ème / Membres de Péchiney 17ème / Association de l'école Polytechnique 7ème / Centre Valeyre 9ème / Journalistes
- ORLÉANS : ASELQO Orléans
- 2000 - 2001 → **FORMATRICE EN « OENOPHILIE » • Centre d'Information de Documentation et de Dégustation Alain SEGELLE • Paris (75014)**
- Enseignement dispensé à un public amateurs et professionnels (stages de 300 h) : géographie vitivinicole, techniques de dégustation, principes de vinifications
 - Création de supports de cours
 - Responsable administrative auprès des stagiaires : recrutement, suivi de dossiers et aide à la recherche d'emploi
 - Management d'une équipe de 3 personnes
 - Suivi de dossiers administratifs
- 1996 - 1999 → **RESPONSABLE DE LA CLIENTÈLE PARTICULIÈRE ET DE L'ACCUEIL DES VISITEURS • Château Sainte Roseline • Les Arcs sur Argens (83)**
- Participation à l'assemblage des vins avec l'œnologue et le propriétaire
 - Collaboration sur la création d'un nouveau packaging pour l'ensemble de la gamme
 - Rédaction de la plaquette vins (gamme de 3 produits déclinées en 3 couleurs).
 - Installation de tableaux de bord de gestion commerciale
 - Management d'une équipe de 2 personnes : apprentissage d'un langage approprié à la dégustation, à la visite des chais et à l'utilisation de l'outil informatique
 - Elaboration d'une visite groupe sur des chais et d'une dégustation (1 h 30)
 - Prospection et commercialisation
- 1994 - 1996 → **RESPONSABLE DU CAVEAU ET DE L'ACCUEIL DES VISITEURS Domaine de l'Hospitalet • Narbonne (11)**
- Elaboration de la gamme des produits
 - Participation aux assemblages
 - Elaboration de fichier clients, mailing
 - Vente
 - Accueil du public (45 000 visiteurs par an) avec gestion de la billetterie, standard, mise au point d'une visite technique, participation à la réalisation d'un guide remis aux visiteurs
 - Management de 6 personnes : formation au langage approprié à l'animation de visite et à la tenue de stands de dégustation, établissement de planning en fonction du flux clientèle, formation à l'utilisation de l'outil informatique

COMPÉTENCES

- Gestion de projets
- Transmission du savoir
- Rédactionnel
- Organisation d'évènements
- Pack Office
- Wordpress
- Espagnol
- Anglais



©Marielle Kubik - Visite du domaine Lustau - Jerez, Espagne - 2017