GENGEMBRE Ellora, 06/12/2002
7 impasse des biches
33990 Naujac sur mer
06 16 72 47 95
nathygen@yahoo.fr

FORMATION

2022 : baccalauréat professionnel mention Assez Bien en Gestion Administration au lycée Odilon Redon à Pauillac.

2018-2019 : Brevet des collèges
ASSR 1 et 2 et BSR

Langues :

- Anglais (niveau scolaire)
- Espagnol (niveau scolaire)

Logiciels : Mac et PC : Word, Excel, Libre Office, Power Point, Scratch.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Juin-Juillet 2022 : Carrefour Market Vendays-Montalivet, mise en rayon, caisse, inventaire et gestion des stocks

Octobre 2021 : Stage de terminale de 4 semaines chez SPIE ICS, administration des ventes, enregistrement de commande, achats et facturation sur logiciels AX Dynamics et SIEBEL, Gestion du courrier, archivage des dossiers, accueil téléphonique.

Juin 2021 : Stage de première de 4 semaines au sein du château Saint Ahon, gestion de la caisse (dégustations vente), facturation, accueil du public et organisation d'évènements de types after-work.

Janvier 2021 : Stage de première de 4 semaines au sein d'une pharmacie, gestion des stocks, inventaires en continu, gestion des commandes, classements administratifs.

Janvier 2020 : Stage de seconde de 3 semaines chez SPIE ICS (recherche et saisie clients du marché SGAR sur logiciels AX Dynamics et SIEBEL, Gestion du courrier, archivage des dossiers, accueil téléphonique)

Été 2019 et 2020 : Bénévolat au sein d'un club de surf au Pin Sec (accueil, gestion et suivi des locations, organisations d'évènements)

Avril 2019 : Stage d'une semaine dans une agence immobilière dans l'agence Maxime Phoenix à Maubuisson (visite des maisons, appartements, terrains, classement des dossiers, intégration des informations des clients dans le logiciel de suivi client.

Février 2019 : Stage d'une semaine dans une école primaire dans une classe de maternelle à Naujac sur Mer (trouver des activités aux enfants, aide aux leçons)

CENTRES D'INTÉRÊT

Surf, cinéma, jogging, voyages.

Gengembre Ellora
7 impasse des biches
33990 Naujac sur mer
06 16 72 47 95
Ellora.gengembre@icloud.com

Objet : candidature pour un poste d'apprentie
En BTSA TC vins et spiritueux

Naujac sur mer,
Le 17 aout 2022

Madame, Monsieur,

Je rentre en BTS Technico-commercial vins et spiritueux au CAFA formations à Bordeaux.

Je suis donc à la recherche d'une alternance en contrat d'apprentissage. Je vous propose ma candidature spontanée dans votre entreprise où effectuer mon apprentissage à partir de septembre prochain.

J'ai choisi de faire mon apprentissage dans un château pour l'attrait du vin et de son histoire mais aussi pour le côté commercial et touristique.

Même si mon expérience se limite à mon stage de 4 semaines au château Saint-Ahon, je suis quelqu'un de très motivée, accueillante, je m'adapte très facilement. Au vu du programme de la formation et mon dynamisme je peux être un atout dans votre entreprise.

Vous trouverez en pièces jointes mon cv, la plaquette de mon BTS.

En espérant que vous répondrez favorablement à ma candidature, je reste à votre disposition pour d'autres renseignements et un éventuel entretien.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes sincères salutations.

BTSA TC

Se former pour avancer,
se former pour réussir

TECHNICO-COMMERCIAL
VINS ET SPIRITUEUX





cafa formations

HÔTELLERIE & RESTAURATION
BUSINESS SCHOOL
WINE SCHOOL

www.cafa-formations.com
108 & 89 Quai des chartrons - 33300 Bordeaux - Tél: 05 57 87 64 92

GROUPE EDUCAMPUS

BTSA TECHNICO-COMMERCIAL VINS ET SPIRITUEUX

cafa formations WINE SCHOOL

QU'EST-CE QUE LA FORMATION BTSA TECHNICO-COMMERCIAL VINS ET SPIRITUEUX ?

Le BTSA technico-commercial vins et spiritueux forme des commerciaux à double compétence :

- **Technique** (connaissance des processus de fabrication des vins et des spiritueux),
- **Commerciale** (connaissance des techniques de vente et de négociation commerciale).

Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité:

1. la vente de solutions technico-commerciales

2. le développement de clientèle

3. la gestion de l'information technique et commerciale

4. le management commercial

5. la mise en œuvre de la politique commerciale



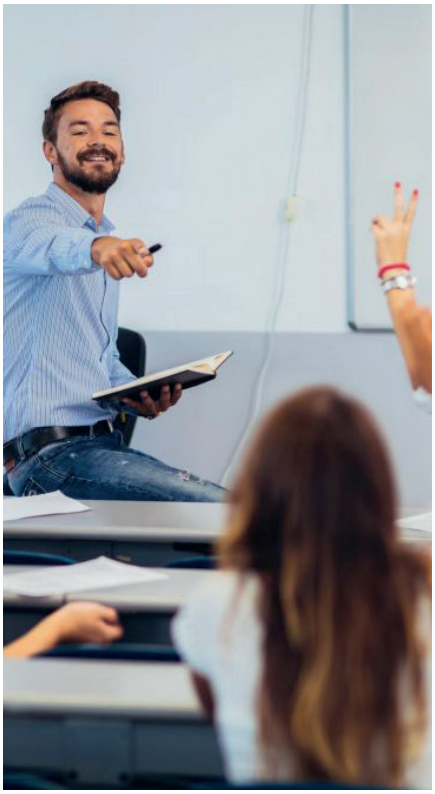
Négociateur – vendeur, le diplômé du BTSA Technico-commercial vins et spiritueux conseille la clientèle dans l'analyse, l'identification et la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation. Il gère la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

Le réseau de relations crée au cours des différents stages, les échanges et les rencontres des professionnels de la filière vins tout au long de la formation facilitent l'insertion à des postes tels que :

- Technico-commercial sédentaire
- Technico-commercial itinérant
- Technicien-conseil
- Responsable de secteur
- Chef des ventes
- Attaché commercial



C'est un métier où les relations humaines sont privilégiées. Interface entre l'entreprise et son marché, l'attaché technico-commercial fait preuve de dynamisme, de disponibilité, de mobilité, de capacité d'écoute et de qualités de communication. Ouverture d'esprit, rigueur et méthode, persévérance, capacité d'anticipation, esprit d'équipe, sont également des qualités indispensables.



LE PROGRAMME DE FORMATION

Enseignements généraux

- Techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation
- Organisation économique sociale et juridique
- Accompagnement au projet personnel et professionnel
- Technologies de l'informatique et du multimédia
- Projet commercial et actions professionnelles
- Langue vivante (anglais)

Enseignements techniques

- Technologie et connaissance des vins et spiritueux
- Techniques de dégustation et analyse sensorielle
- Terroirs et géographie viticole
- Économie d'entreprise
- Économie de filière et techniques commerciales

Enseignements commerciaux

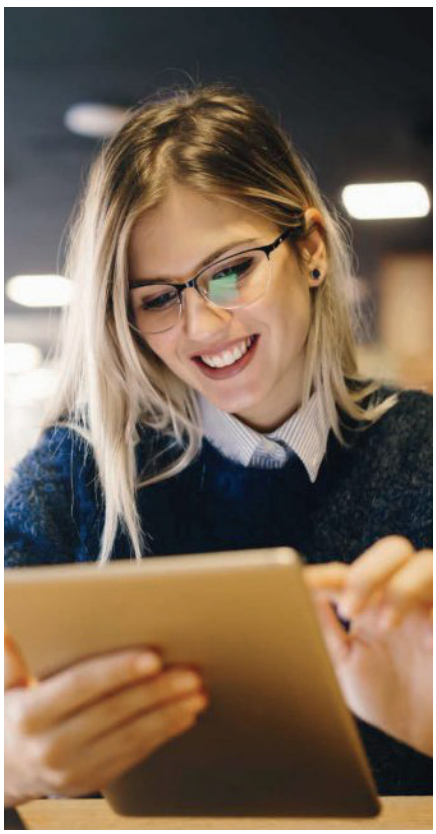
- Gestion Mercatique et négociation
- Relation commerciale
- Merchandising, transactions internationales, économie des vins et spiritueux
- Projet commercial et actions professionnelles

POURQUOI CHOISIR CAFA FORMATIONS ?

Après plus de 36 années d'expérience dans la formation professionnelle, CAFA Formations a préparé des centaines d'étudiants à intégrer le monde de l'emploi. L'alternance est notre mot d'ordre.

Aujourd'hui chaque étudiant diplômé du CAFA Formations bénéficie d'une expérience professionnelle significative. L'alternance est très appréciée des recruteurs, gérants et dirigeants d'entreprise.

Nos formateurs/enseignants, tous issus du monde professionnel, ont des savoirs faire et des histoires à partager. Ils sont là pour accompagner et guider les étudiants durant leur scolarité.



STATUT ET CONDITIONS D'ADMISSION

Le BTSA Technico-Commercial vins et spiritueux est accessible à tous les **titulaires d'un bac général**, **technologique** ou **d'un bac professionnel**.

ÊTRE TITULAIRE D'UN :

BAC Général

BAC Technologique STAE – STT

BAC Professionnel vente représentation, commerce services, vignes et vins, logistique et transport

DAEU (Diplôme d'accès aux études universitaires)

NOMBRE DE PLACES

25 places disponibles

RYTHME DE LA FORMATION

Formation en apprentissage
2 jours de cours/3 jours en entreprise

POURSUITE D'ÉTUDES - *Dans le même domaine*

Titre – Conseiller en Sommellerie

Bachelor E-commerce

Licence professionnelle commerce, management, entreprenariat



LES « PLUS » DU BTSA TECHNICO-COMMERCIAL VINS ET SPIRITUEUX AU CAFA FORMATIONS

Le Cafa formations favorise la professionnalisation de ses étudiants et met tout en œuvre pour que votre insertion sur le marché du travail soit réussie :

- **Des expérimentations de la dégustation** (vinifications, œnologie, distillations, dégustations techniques et commerciales...)
- **Mise en œuvre de projets et d'actions commerciales appliqués** (diagnostic d'exploitation avec préconisations commerciales, animations commerciales...)
- **Des conduites de projets avec des partenaires** (viticulteurs, brasseries, négociants, grande distribution...)
- **Approches de l'œnotourisme et de l'export**
- **Initiations à la sommellerie française et aux accords mets et vins**

BAC → **BAC+2** BTS (120 *Credits ECTS*) → **BAC+3** Licence / Bachelor (180 *Credits ECTS*) → **BAC+5** Master (240 *Credits ECTS*)

+2x60 | +60 | +2x60

Taux de réussite CAFA Formations : 90%

Taux de poursuite d'étude CAFA Formations : 38%

ÉVALUATION/VALIDATION

Passage des épreuves certificatives du BTSA TCVS relevant du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation (MMA).



À L'ISSUE DE LA FORMATION, VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- Vendre, acheter, conseiller sur des vins, des spiritueux et des bières.
- Gérer une structure commerciale et manager des équipes.
- Assurer une veille règlementaire, technologique afin de développer un chiffre d'affaire dans un esprit de durabilité.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Avec le BTSA Technico-Commercial (TC) Vins et Spiritueux, vous pourrez travailler :

Caviste
Attaché Commercial Négoce
Responsable Commercial Import / Export
Chef de rayon grande distribution des produits liquides
Agent commercial
Merchandising

LES PARTENAIRES

CHATEAU DE MALLERET — GRAND VIN DU HAUT-MEDOC

VINIMARCHÉ — Caviste en ligne depuis 1998

V&B — VINS ET BIERES

ma PETITE Cave

SOVEX GRANDS CHATEAUX — DEPUIS 1982 — BORDEAUX

VINS & PASSIONS — BORDEAUX-CHARTRONS

TUTIAC — TOUT BORDEAUX

ETC.

CAFA FORMATIONS a développé depuis de nombreuses années tout un réseau d'entreprises et d'employeurs qui renouvellent chaque année un partenariat en formant un apprenti. Nous sommes donc en capacité de vous accompagner dans vos recherches d'entreprises en vous proposant des adresses d'employeurs qui sont à la recherche d'un apprenti.

AIDES À LA FORMATION

- Aide à la formation du Permis B

EST-CE QUE JE PEUX FAIRE LA FORMATION EN ALTERNANCE ?

La formation se déroule uniquement sous le statut d'apprenti.

DURÉE DE LA FORMATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Environ 24 mois, 2 ans d'études.
L'étudiant se partage entre son entreprise et son école.
2 jours de cours par semaine / 3 jours en entreprise par semaine.



LA RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI (POURCENTAGE DU SMIC)

L'apprenti est rémunéré en fonction de son âge et son niveau de formation.

RÉMUNÉRATION BRUTE MENSUELLE MINIMALE D'UN APPRENTI

Montant du Smic au 01/01/2022

	16/17 ans	18/20 ans	21 /25 ans	26 ans et plus
1re année	27% du Smic, soit environ **432.86 €**	43% du Smic, soit environ **689.36 €**	Salaire le + élevé entre 53% du Smic, soit environ **849.67 €** et 53% du salaire minimum conventionnel	100% du Smic - Salaire le plus élevé entre le smic (environ **1603.15 €**) et le salaire minimum conventionnel
2e année	39% du Smic, soit environ **625.23 €**	51% du Smic, soit environ **817.61 €**	Salaire le + élevé entre 61% du Smic, soit environ **977.93 €** et 61% du salaire minimum conventionnel	100% du Smic - Salaire le plus élevé entre le smic (environ **1603.15 €**) et le salaire minimum conventionnel
3e année	55% du Smic, soit environ **881.73 €**	67% du Smic, soit environ **1074.11 €**	Salaire le + élevé entre 78% du Smic, soit environ **1250.46 €** et 78% du salaire minimum conventionnel	100% du Smic - Salaire le plus élevé entre le smic (environ **1603.15 €**) et le salaire minimum conventionnel

cafa formations — HÔTELLERIE & RESTAURATION BUSINESS SCHOOL WINE SCHOOL
GROUPE EDUCAMPUS

108 & 89 Quai des chartrons - 33300 Bordeaux
*Pour toutes demandes d'informations, contactez-nous au **05 57 87 64 92***
www.cafa-formations.com