

HORTENSE TARBEL

Responsable Commerciale | Développement de marché BtoB

La Rochelle, Française,

hortensesrc@hotmail.fr +33661432437

SITES WEB ET LIENS SOCIAUX

LinkedIn: www.linkedin.com/in/htarbel

RÉSUMÉ

Responsable commerciale BtoB avec **16 ans d'expérience dans le développement de portefeuille clients et la gestion de relations commerciales durables** dans le secteur des vins et spiritueux. Expertise en prospection, négociation commerciale, fidélisation clients et organisation d'événements professionnels. Solide capacité à **développer l'activité commerciale, identifier de nouvelles opportunités de marché et construire des partenariats durables**. Expérience internationale grâce à une expatriation aux **États-Unis et en Australie**, renforçant adaptabilité et intelligence interculturelle.

EXPÉRIENCE

- ❖ **Projet Personnel, Expatriation familiale** Janv. 2024 — Déc. 2025
États-Unis et Australie
 - Expérience internationale favorisant l'**adaptabilité** et l'**ouverture interculturelle**
 - Développement de l'anglais dans un environnement anglophone
 - Engagement dans la vie locale et associative
 - Gestion d'un projet de mobilité internationale
- ❖ **Responsable Commerciale BtoB National, Champagne Castelnau – Groupe TEVC** Avr. 2019 — Déc. 2023
 - Gestion et développement d'un portefeuille de **100 clients professionnels**
 - Réalisation d'un **CA annuel de 400 K€**
 - Prospection et acquisition de nouveaux comptes
 - Organisation d'événements partenaires et dégustations professionnelles
- ❖ **Attachée Commerciale BtoB, Champagne DUVAL-LEROY** Nov. 2011 — Avr. 2019
 - Création de poste : développement du réseau BtoB
 - Organisation d'opérations commerciales (déjeuners thématiques, showroom)
 - Développement et fidélisation du portefeuille clients
 - **CA annuel : 500 K€ HT**
- ❖ **Chef de Secteur BtoB, Champagnes LANSON - TSARINE - BESSEART DE BELLEFON** ... Sept. 2007 — Nov. 2011
IdF
 - Développement commercial des trois marques sur le marché BtoB
 - Gestion et développement du réseau clients professionnels
 - Volume annuel : **95 000 bouteilles**
- ❖ **Assistante Communication, Relations Publiques, C.V.B.G. DOURTHE KRESSMANN** Janv. 2006 — Avr. 2007
Bordeaux
 - Organisation d'événements et relations presse professionnelles en France et à l'international.

FORMATION

- ❖ IAE POITIERS 2005 — 2006
Master 2, Management International Poitiers
Formation spécialisée dans le développement commercial à l'international, avec une maîtrise des enjeux interculturels et des leviers de croissance des entreprises sur les marchés étrangers.

- ❖ UNIVERSITY OF LIVERPOOL 2005 — 2005
Master 1, Management / 2nd semestre Erasmus Liverpool
Janvier à Juin 2005 : Erasmus Liverpool

- ❖ IAE POITIERS 2004 — 2004
Master 1, Gestion Commerciale des PME Niort
Septembre 2004 à Décembre 2004 : Niort

- ❖ IAE POITIERS 2003 — 2004
Licence IUP, Commerce et Vente Niort

- ❖ IUT Laval 2001 — 2003
DUT, Techniques de Commercialisation Laval

COMPÉTENCES

- | | |
|---------------------------------------|---|
| Développement commercial BtoB | Prospection et acquisition de clients |
| Gestion de portefeuille clients | Négociation commerciale |
| Fidélisation et relation client | Gestion des objectifs commerciaux |
| Dynamisme commercial | Organisation d'événements commerciaux |
| Développement de partenariats | Animation de réseau professionnel |
| Sens de l'organisation | Excellente communication et relationnel |
| Sens de l'écoute | Travail en équipe et coordination |

LANGUES

- Français ❖❖❖❖❖ Anglais ❖❖❖❖❖❖❖

LOISIRS ET INTÉRÊTS

- ❖ Pratique régulière de la course à pied (2 semi-marathons) et du pilate
- ❖ Lectures (romans historiques du 20ème siècle)
- ❖ Voyages (27 pays visités)
- ❖ Ma famille : mariée et mère de 2 enfants (11 et 8)