



07 67 05 13 15

terralv@hotmail.fr

28 ans - Permis A et B & véhicule

42 rue Jean Jaures, 31620 Bouloc



Suite à une expatriation de 2 ans à Dublin (IRL) ou Smartbox Group m'a permis de perfectionner mes compétences, j'ai développé de nouveaux objectifs. Convaincu de pouvoir m'affirmer dans l'immobilier, je suis à la recherche d'un poste de négociateur immobilier sur la zone nord toulousaine.

COMPETENCES

• Commerciales :

Organiser une (télé)prospection basée sur le productivisme. User de ma force de persuasion pour tisser une relation de confiance gagnant-gagnant. Déterminé dans mes négociations et toujours à la recherche du profit.

• Communication :

Promouvoir efficacement un produit par un plan de communication, canaux physiques ou digitaux. Organisation d'évènements professionnels.

• Marketing :

Fort esprit d'analyse pour établir une large vision de marché et déployer un plan d'action efficace.

DIPLÔMES & LANGUES

CQP "Négociateur Immobilier"

Institut Supérieur VIDAL / 2018

MASTER "Manager de la performance Marketing et Commerciale" ESG Business School / 2015

BACHELOR "Responsable Marketing et Commercial" spécialité e-commerce, ESG Business School / 2013

BTS "Management des Unités Commerciales" ISTE / 2012

BACCALAUREAT "Economie & Social" L'Annonciation / 2009

Anglais : Avancé

Espagnol : Intermediaire

IT SKILLS

Pack Office - CRM : Sales Force SFDC

Marketing : PIM, Power BI.

SEO/SEM : Google & Adobe Analytics.

Social Networks moderation : LeBonCoin, FB, YT, Google+...

HOBBIES & CIE

- Course à pieds et sports mécaniques
- Tourisme, culture & gastronomie
- Business models et innovations marketing,
- Placements et cryptomonaies.

VINCENT TERRAL

NEGOCIATEUR IMMOBILIER

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

ASSISTANT CHEF DE PRODUIT

Smartbox Group, Dublin IRLANDE / 2018

- Développement de la nouvelle gamme 2018 Smartbox & Dakotabox (marque premium) : +de 800 produits physiques et digitaux. Sortie : Novembre 2018
- Analyse de la gamme de produits culturels, synthèse de performances, **développement de 2 nouveaux produits dans un fort contexte concurrentiel.**
- Etudes de marchés, création-développement-réorientation et exécution de stratégies marketing. Etudes statistiques et résultats des ventes.
- **Pilotage et execution du marketing-mix** : contracting, contenus, graphisme et digital.
- Réalisation synthèses et supports d'appui des négociations face aux grands groupes français de l'hôtellerie, de la restauration ou du divertissement.
- CA 2017 : 158 Millions d'€ - Directrice Marketing : Stéphanie Bodak.

BUSINESS DEVELOPER

Smartbox Group, Dublin IRLANDE / 2017

- Téléprospection selon un brief marketing précis - Partenaires atypiques & uniques.
- Conversion de suspects en partenaires - ventes croisées et additionnelles - contrats.
- Maximisation de la valeur-client, négociation des prix, commissions & prestations.
Réalisation des objectifs : Top performer
- Mai : **150%** (nouveau produit thématique : mission individuelle),
- Juin/Juillet/Août : **350%** - nouvelle offre discount, 150 offres + 3 références uniques.
- Sept/Oct/Nov : **110%** - produit exclusif, sourcing innovation + 2 references uniques.
- Décembre : **1500%** +de 10 groupes de référence dans leur domaine - Succès de la campagne, produit lancé dans la prochaine collection 2018.
- Directeur Commercial : Andy O'Brien.

RESPONSABLE MARKETING & COMMUNICATION

Groupe BOUYGUES - COLAS - BGO&SECAM, Saverdun, FRANCE / 2013 à 2016

- Chargé d'études : nouveaux produits, études prix & concurrence, marketing-mix.
- Projet site web (cahiers des charges, e-marketing, **rédaction des contenus et optimisation de référencement naturel**, suivi performances, linking, photos/vidéos, charte graphique, création & stratégie de marque. Développement image & notoriété sur tous les réseaux sociaux et **community management**.
- Rédaction (trimestriel interne, presse, fiches techniques), relations/négociation-prestataires, développement de supports commerciaux.
- Sponsoring & Mécénat, **organisations évènementielles** (foire, salon, réceptions),
- Réalisation de supports de communication (goodies, signalétique, guides thématiques), campagnes mailing, gestion et suivi du budget (20K€/an).
- Sourcing fournisseurs, évènementiel interne, reporting, enquêtes quantitatives et qualitatives, tableaux de bord pour revue annuelle de performances.
- 12 carrières d'extraction de matériaux - CA 2015 : 18 millions d'€.

CHEF DE RAYON ADJOINT

Hypermarché E.LECLERC, Blagnac FRANCE / 2010 à 2013

- Vente, Management et Gestion des stocks
Meilleur vendeur petit et gros électroménager
- Promotion des ventes, conduite de projets commerciaux et merchandising
- SAV, gestion des conflits, inventaire, agencement, planning, livraisons
- 3ieme hypermarché et 2ime meilleurs rayons PEM-GEM de France.