



Nicolas TERRAL

+33 6 67 66 27 38 - nicolas.terral@gmail.com

Grenoble, France - mobile

CHEF DE PRODUIT

Profil international - quadrilingue

COMPÉTENCES

Marketing & Communication :

- Analyser les marchés (panels, études)
- Élaborer un plan marketing et le mettre en œuvre
 - Piloter les projets transversaux
 - Créer de la valeur
 - Gérer les budgets

Commercial :

- Gérer les relations avec les services internes et les prestataires externes
 - Prospecter à l'export
- Animer un réseau, animer un point de vente

Langues :

- **Anglais** compétence professionnelle complète
 - **Italien** bilingue
- **Espagnol** compétence professionnelle

INTÉRÊTS

- Théâtre (3 ans de pratique amateur)
 - course à pieds
 - déco/design
 - gastronomie
 - voyages

FORMATION

NEOMA Business School (Reims)

Master PGE

1999 - 2001

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

2012 **D'UN GOÛT À L'AUTRE** (CA 180 K€)

oct. 2018 **Fondateur et gérant**

- Création ex nihilo d'un concept d'épicerie fine
- Sourcing fournisseurs, produits
- Gestion des commandes, du stock (25 K€)
- Développement marketing : site Internet (dungout-alaautre.fr), pages Facebook et Instagram, outils d'aide à la vente, RP...
- Animation du point de vente

Résultats : de 0 à 180 K€ de CA. Fidélisation d'une clientèle.

2006 **JAILLANCE** (CA 40 M€) - marque leader des vins en GMS

2011 **Chef de produit senior**

2009 - 2011 : chef de produit international

- Développement et lancement d'une gamme spécifique pour les marchés
- Gestion de la communication en Belgique, Suisse et aux US (RP, média)
- Prospection du marché asiatique, salon professionnel à Hong Kong
- Développement des outils d'aide à la vente

Résultats : premiumisation de la marque en France, référencement obtenu chez un client majeur aux US.

2006 - 2008 : chef de produits GMS France

- Repositionnement de la gamme, lancement de nouveaux produits, développement packaging
- Élaboration et mise en place d'une politique promotionnelle qualitative
- Mise en place du community management
- Interlocuteur privilégié du marketing d'enseigne (RDV clients, revues de marché)

2003 **FERRERO France** (CA 820 M€)

2005 **Chef de produit**

- Élaboration d'une nouvelle copy strategy
- Développement publicitaire : brief agence, évaluation des pistes créatives
- Développement d'un nouveau format
- Recommandation et mise en place d'une promotion spécifique à la marque

Résultats : copy strategy agréée par la Direction.

2001 **YOPLAIT** (CA 1 M€)

2003 **Area manager Asie**

- Animation du réseau de franchisés (Corée du Sud, Japon, Malaisie) déplacements : 40% du temps
- Élaboration et négociation du plan marketing annuel
- Membre de l'équipe-projet du lancement de la marque Yoplait en Malaisie
- Gestion de projets de développement avec une agence de communication à Tokyo

Résultats : développement des relations avec les franchisés, lancement effectif de la marque en Malaisie.