

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Hugues Blatti

Optimiser les valeurs de votre marque et les convertir en ventes.

Expérience professionnelle

Depuis
Mars 2011

Courtier immobilier

Mission :

Acquisition de mandats de vente et saisie des objets.

Conseil/vente: Prise de contact avec les personnes intéressées. Réalisation des visites.
Formalités administratives nécessaires à la réalisation de la vente.

Gestion de la relation client: Garantir un maintien du contact avec les vendeurs de bien foncier.
Planification des mesures de suivi (annonces dans les médias, évaluation, photos, rédaction du texte, etc) sous forme de rendez-vous de services.

Planification/organisation: Gestion de sa propre planification hebdomadaire. Etablissement de rapports sur les activités. Contrôle des entrées de commissions.

Moyens : Formation interne et séminaires spécialisés.
Entretien personnel avec le supérieur direct.

Octobre 2010
Novembre 2010

Account Manager

Mission : Conseil client :

- Conseiller les clients sur leurs potentiels publicitaires.
- Gestion des contacts avec les clients ainsi que de la qualité des services prestés tout en développant une relation solide et fiable.

Gestion de projets :

- Assurer le suivi et la satisfaction des clients.
- Élaboration des stratégies de communication et réalisation des briefings.

Media planning :

- Conseils, planification et contrôle des plans média.
- Développer une approche transmedia.

Développement :

- Définition d'un plan de prospection.
- Prospecter et rencontrer les annonceurs, les agences médias et autre prescripteurs.

Administration :

- Responsabilité du traitement et suivi administratif relatif à l'activité qui inclut le planning global (du budget à l'exécution).

Mars 2006
Septembre 2010

Conseiller publicité & sponsoring

Écran Publicité & Production SA

Mission :

- Acquisition et fidélisation des annonceurs sur les télévisions régionales suisses.
- Création des offres publicitaires et de sponsoring pour la plus grande télévision régionale de Suisse Romande « la télé ».
- Coordonner les planifications médias selon les objectifs.
- Suivre les analyses métriques afin d'évaluer les performances des campagnes.
- Optimiser les campagnes selon la période et la concurrence.
- Coordonner le bon déroulement des campagnes avec les annonceurs.
- Intégrer les campagnes dans le système informatique interne.
- Gestion et développement du CRM et des (e)-mailings destiné aux annonceurs.
- Production et développement d'émissions financées par des sponsors avec pour thématiques le sport, le tourisme, la musique, les nouvelles technologies, l'immobilier, l'automobile, la culture et l'écologie.
- Création et réalisation de spots publicitaires et films de présentation pour des entreprises dans l'industrie, l'automobile, la formation et le luxe.

Moyens :

- Commercialisation, négociations, relations de confiance.
- Développement du CRM, analyses des conversions
- Mailings et e-mailings avec pour objectif de la notoriété et/ou de pousser des offres suivi par des relances téléphoniques.

Bilan :

- Augmentation constante du chiffre d'affaire (+ 5 à 22 % annuel).
- Création des offres commerciales pour un nouveau support TV.
- Le développement du CRM a permis une segmentation de la clientèle et optimisation des efforts.
- Réseau, connaissances des principaux annonceurs et acteurs de la communication en Suisse.

Décembre 2006
Octobre 2008

Co-Fondateur

eat

Mission : Développement d'une start-up basée sur une plateforme Internet de e-commerce regroupant des restaurants de livraison à domicile.

Moyens : Affiliation des restaurants par des campagnes d'e-mailings.
Développement d'une plateforme Internet répertoriant les restaurants selon les codes postaux et leurs cartes de menu.
Référencement, optimisation et SEM sur Google et Facebook.

Bilan : Acquisition de plus de 100 restaurants membres dans des zones à forte densité de population. Vendu le concept fin 2008.

Avril 2005
Février 2006

Key account manager

maxtel SA

Mission : Acquisition et gestion de clients pour des concepts de communication audio destinés à l'habillage sonore des points de vente et de la téléphonie.

Bilan : Forte croissance de la clientèle dans toute la Suisse.
Développement des marchés France et Belgique.

Janvier 2004
Novembre 2004

Chef département Food

Coop, La Tour-de-Peiz

Mission : Management d'une équipe de 9 personnes.
Développement du chiffre d'affaire, des promotions et du service à la clientèle.
Gestion des budgets du département et applications des directives Coop.

Janvier 2002
Décembre 2003

Gérant adjoint

Coop, Les Diablerets

Mission : Tenue et présentation de la surface de vente.
Gestion des budgets et administration.

Diplômes et formations

Janvier 2009
Avril 2010

Diplôme de Spécialiste en communication, SAWI

Programme d'enseignement de plus de 350 heures, composé essentiellement des matières suivantes :

- Marketing
- Recherche marketing
- Promotion des ventes
- Evènements
- Moyens de communication (presse, publicité extérieur, télévision, radio, cinéma, Marketing direct, foires/expositions, sponsoring, packaging, internet, buzz, etc.)
- Sélection et stratégie médias ATL et BTL
- Communication intégrée
- Production et réalisation des moyens de communication
- Création
- Administration, diffusion, contrôle
- Méthodologie/Planification de la communication
- Droit et économie publicitaire
- Relations publiques

Spécialisation : Communication et Marketing

Août 2007
Janvier 2008

Diplôme Markom, SAWI

Cours professionnels de marketing, vente, marketing direct, communication et relations publiques.

Spécialisation : Marketing et Communication

Novembre 2004
Mars 2005

Certificat d'anglais, GEOS

Cours intensif d'anglais soutenu par de la pratique durant un séjour linguistique en Australie.

Spécialisation : Anglais

Janvier 2003
Mai 2003

FOF Retail Adjoint, Formation Coop

Cours interne sur la conduite du personnel, la gestion des chiffres et l'organisation d'un magasin.

Spécialisation : Management

Août 1998
Juillet 2001

Ecole professionnel commerciale

CFC Gestionnaire de vente

Spécialisation : Commerce

Compétences en informatique

Logiciels

Dassault Systèmes : blueKiwi
Microsoft : PowerPoint, Excel, Word
Adobe : pdf

Langages

SEM et SEO sur Google et facebook.

Informations complémentaires

CRM
Gestion des e-mailings et newsletters.
Participe et veille sur les réseaux sociaux LinkedIn, twitter, A small world et Facebook.

Maîtrise linguistique

Français

Niveau oral : Maternelle, **Niveau écrit** : Maternelle

Anglais

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant

Italien

Niveau oral : Scolaire, **Niveau écrit** : Scolaire

Allemand

Niveau oral : Notions, **Niveau écrit** : Moyen

Divers

Sports et activités en extérieur

Passionné par les sports pratiqué à l'extérieur comme le tennis, le ski, le vélo, le wakeboard et la marche.
Profitant de la nature, des Alpes aux côtes de la méditerranée.

Membre de fédérations et clubs de publicité

Membre de la fédération "publicité romande" et du club de pub de Lausanne.
C'est l'opportunité de participer à des conférences, de visiter des entreprises avec la présentation de leurs plans de communication et de rencontrer des gens animé par la même passion professionnelle.