GABRIELA GARNICA MONTRÉAL, QC • LINKEDIN

EXPERTE EN DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

CONQUIERT DES MARCHÉS DIFFICILES ET SURPASSE LES OBJECTIFS AVEC CONSTANCE GRÂCE À UNE GESTION EFFICACE DES COMPTES, UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE ET UNE HABILETÉ HORS NORME EN DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Spécialiste en développement des affaires aguerrie possédant plus de 25 années d'expérience ainsi qu'une feuille de route ponctuée de nombreuses réalisations ayant permis d'améliorer le positionnement stratégique et d'augmenter les profits de plusieurs entreprises. Leader naturelle avec une habileté à inspirer les équipes, engager les parties prenantes de toutes les fonctions et cultures et mobiliser les troupes autour d'une vision commune de l'excellence. Apte et disposée à voyager partout à travers le monde et avoir des horaires atypiques. ***Langues : français, anglais, espagnol et italien.***

DOMAINES D'EXPERTISE

Développement des nouvelles affaires | Approche orientée client | Présentation exécutive et influence | Gestion des comptes
Positionnement stratégique | Gestion des performances | Gestion des relations | Partenariats stratégiques | Veille concurrentielle
Négociation de contrats | Stratégie de pénétration de marché | Compétences de communication exceptionnelles

Expérience professionnelle

ADP • *Montréal, QC* **2019 – Présent**

GESTIONNAIRE DE DISTRICT

Sécuriser de nouvelles opportunités d'affaires en développant des stratégies de marketing vertical, en cultivant des relations d'affaires mutuellement bénéfiques, ainsi qu'en focalisant sur la génération de recommandations clients.

- Identifier et prospecter les principaux décideurs et influenceurs au niveau de la direction au sein de nouveaux clients potentiels afin de susciter de l'intérêt pour les offres d'ADP.
- Soutenir les efforts de ventes en identifiant des canaux spécifiques rejoignant la clientèle de propriétaires exploitants, contrôleurs, directeurs de Service de paie et utilisateurs finaux; penser différemment afin de trouver de nouvelles façons de naviguer au travers des défis d'affaires émergents.
- Proposer des produits alignés aux besoins des clients afin de générer le maximum de valeur à leur entreprise.

RÉALISATIONS SÉLECTIONNÉES

- *Réaliser plus de $50k de vente dans les premiers mois d'entrée en poste en développant le compte de la prestigieuse compagnie Québécoise Communauto et en leur présentant des solutions alignées à leurs besoins, dont 6 modules de Work Force Now.*
- *Aplanir la courbe d'apprentissage grâce à une vaste expérience en développement des affaires, permettant de réussir haut la main la formation de ventes* ***The Challenger*** *et de digérer avec efficacité différents systèmes complexes de technologie ADP et SAP.*

Polysleep • *Montréal, QC* **2018 – 2019**

DIRECTRICE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Maximiser les volumes de ventes, en analysant astucieusement les secteurs à hauts potentiels et en développant une stratégie de vente sur-mesure.

- Mettre sur pied une stratégie d'implantation dans 3 secteurs, soit les professionnels de la santé, les boutiques décors et les designers; procéder à une analyse du marché cible, comprendre le diagramme de hiérarchie, vendre un concept adapté à chaque partenaire et implanter les produits.
- Aller en boutique et assurer un marchandisage engageant à l'aide de matériel promotionnel incitatif.
- Proposer de nouveaux concepts gagnant-gagnant aux partenaires tels que la promotion de leur boutique via les médias sociaux, le partage d'idées marketing et le coaching sur la psychologie de vente aux clients.

RÉALISATIONS SÉLECTIONNÉES

- *Développer, dans un marché restreint, 35 partenariats en implantant un concept hybride consistant à fournir un échantillon aux partenaires, lancer des campagnes marketing via les réseaux sociaux afin d'augmenter l'achalandage en boutique et partager une part des profits sur les commandes en ligne.*
- *Sélectionnée par la direction pour développer le reste du Canada, suite au succès du développement des nouvelles affaires à Toronto.*

Expérience professionnelle (Suite)

OEC Group • *Montréal, QC* **2016 – 2018**

REPRÉSENTANTE SÉNIOR, SERVICE À LA CLIENTÈLE

*Assurer la rétention, la gestion et le développement de plusieurs comptes majeurs générant des revenus de plus de $ 150K CAD – P**rincipaux clients : La Vie en Rose, Brault & Martineau, Formica.***

- Gérer environ 50 comptes corporatifs et développer l'offre de service en optant pour une approche axée sur un service à la clientèle hors pair et une volonté sincère de comprendre leurs réalités.
- Prendre régulièrement le pouls sur la situation des clients afin d'identifier les problématiques en amont et y remédier rapidement.
- Démontrer d'excellentes habiletés de persuasion, de respect et d'écoute favorisant ainsi l'acquisition de clients majeur.
- Nourrir le CRM d'informations récoltées et interactions avec les clients afin de construire un plan d'action efficace.

Omnitrans Inc • *Montréal, QC* **2012 – 2015**

DIRECTRICE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

- Mettre au point des services de consultation, de courtage en douanes, de transport de marchandises (import/export), de camionnage et d'acheminement de petits colis pour l'Amérique du Nord.
- Établir et entretenir des relations durables et authentiques avec des clients francophones et anglophones.
- Régler les difficultés au chapitre de la facturation, du crédit, des communications et des prix en proposant des solutions adaptées.

*****Expériences antérieures disponibles sur LinkedIn***

Formation

BACCALAURÉAT EN COMMERCE INTERNATIONAL – **Université Quintana Roo**, Mexique

CERTIFICAT EN GESTION – **HEC Montréal**, Montréal

DIPLÔME EN GESTION DES COLLECTES DE FONDS – **Université d'Indiana**, États-Unis

CERTIFICAT EN RÉDACTION CRÉATIVE – **Université Concordia**, Montréal

WEST WINE AND SPIRIT EDUCATION TRUST LEVEL 2 AWARD IN WINES – **ITHQ Montréal**, Montréal

SAQ ABC du Vin-– ITHQ Montréal, Montréal

COURSE DE CONVERSATION DE LA LANGUE ITALIENNE – **Instituto Italiano di Cultura Montréal**, Montréal

Formations complémentaires

GESTION DE LA RELATION CLIENT | SERVICE À LA CLIENTÈLE : STRATÉGIE ET MISE EN ŒUVRE | INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE – **HEC Montréal**

COACH DE VIE CERTIFIÉE **– Coaching Training Alliance**

Passionnée par…

L'HUMAIN | LE BIEN ÊTRE | LE CINÉMA | LES VOYAGES | LES LANGUES | LA COMMUNAUTÉ | L'IMPLICATION SOCIALE | LE VÉGANISME | LES ANIMAUX ET SURTOUT LES CONVERSATIONS ANIMÉES AUTOUR D'UN UN BON VERRE DU VIN OU DE CAFÉ!