

Je possède plusieurs années d'expérience à titre de directrice des ventes, gestionnaire de territoire, représentante et agente manufacturière. Mon parcours professionnel m'a permis d'assurer la gestion d'une entreprise et d'un service des ventes. Bilingue et orientée sur le service à la clientèle et développement des affaires, je peux développer de nouveaux marchés, maintenir une clientèle, assurer le développement de produits et en favoriser la mise en marché. On me reconnaît pour mon sens des responsabilités, mon autonomie, ma capacité de planification et d'organisation, mon écoute active et mes aptitudes entrepreneuriales.

Qualités et compétences clés

- Créativité et dynamisme
- Apte à travailler sous pression
- Aptitude à la négociation
- Apte à fidéliser une clientèle
- Capacité à établir les priorités
- Capacité à résoudre des problèmes
- Leadership
- Apte à gérer plusieurs dossiers
- Grand professionnalisme
- Sens des affaires
- Gestion et supervision d'équipes
- Évaluation des besoins de la clientèle
- Gestion stratégique
- Conception de documents de présentation
- Analyse de concurrence
- Préparation de soumissions
- Évaluation et calcul de coûts
- Représentation et développement des affaires
- Gestion de comptes clients majeurs
- Coordination d'activités de promotion
- Gestion et suivi de projets
- Coaching et formation
- Représentation aux expositions commerciales Canada et États-Unis

Réalisations

- À titre de travailleuse autonome, assuré la continuité et le développement d'une entreprise d'importation de produits d'emballages qui venait de fermer
- Développé des partenariats d'affaires avec des entreprises d'envergures (Costco, Lumen, Métro...)
- Créé des relations d'affaires avec des fournisseurs canadiens, américains et asiatiques
- Augmentation de 50% de la clientèle en 1 an pour le Groupe De Luxe
- Augmentation du chiffre d'affaires de 1.5 million à 2.8 millions pour PCL Packaging Corp.
- Augmentation du chiffre d'affaires de 700 000 à 1.6 million pour Seydaco Packaging inc.
- Augmentation de 50% de la clientèle en 1 an pour Groupe De Luxe
- Maintien et augmentation des ventes de 1.5 million en 4 ans face aux concurrents pour Perkins Paper (Cascades Groupe Tissu)
- Implantation et positionnement stratégique de produits alimentaires dans plus de 375 épiceries de la province de Québec pour l'entreprise Produits Letel Inc.

Expériences de travail

ProAmpac, Terrebonne Gestionnaire de comptes externes	2014-2019
Les Emballages Letel Inc., Montréal Agente manufacturière	2008-2014
Moda Packaging Inc., Montréal Représentante	2006-2008
PCL Packaging Corp., Oakville Gestionnaire de territoire	2004-2006
Seydaco Packaging, Missisauga Gestionnaire de territoire	1999-2004
Groupe De Luxe, Montréal Gestionnaire de territoire	1997-1999
Perkins Paper (Cascades Groupe Tissu, Laval) Gestionnaire de territoire	1993-1997
Produits Letel Inc., Québec Directrice des ventes	1989-1992

Formation académique et continue

Collège Bart, Québec 1980
Diplôme d'études collégiales en administration et marketing

Formation continue

- **Formation en démarrage et bilan d'entreprise**
- **Formation sur les produits oxobiodégradables et les produits verts**
- **Plusieurs formations en fabrication de produits et imprimerie**
- **Formation en vente et marketing**

MARIE LETELLIER

514 608-0850