*Dominic Plante*

555 rue Richard, Verdun H4H 2A3 | Cellulaire : 1-514-629-3124 | Courriel : dominic.plante@gmail.com http://www.linkedin.com/in/dplante

Langues parlées et écrites : Français, Anglais

# **PROFESSION : Ventes et développement des affaires**

Avec plus de 15 ans de victoires et d’apprentissages en ventes j’ai pu bâtir une expertise qui est axée sur l’optimisation des résultats et des profits. Je raffine constamment mes méthodes et on dit de moi que je suis le meilleur pour démontrer la valeur de mon équipe aux yeux des clients; que ce soit devant des grands joueurs tel que Vidéotron ou des indépendants. J’adore profiter de la liberté de pouvoir créer et organiser des départements complets pour générer des résultats encore plus vertigineux. Voici quelques exemples de résultats que j’ai obtenus pour mes précédents employeurs.

# **SOMMAIRE DE CARRIÈRE**

* Création du département des ventes et instauration de la méthodologie;
* Croissance des ventes de plus de 40%;
* Restructurer complètement une équipe de ventes et augmenter les ventes de 36% dans la première année;
* Restructurer un département de formation pour une augmentation de 25% de la rétention des forces de ventes;
* Nominé VLP (le club président) pour surpassement d’objectifs de ventes;
* Doublé les ventes d'un territoire en 18 mois et promu 2 fois basé sur les accomplissements d'objectifs;

# **Expérience professionnelle**

|  |  |
| --- | --- |
| *Depuis septembre 2018* | ***Satau et Tazé*** |
|  | ***Directeur des ventes et Marketing*** |
| Territoire couvert : | Province de Québec et de l’Ontario |
| Fonctions : | - Encadrer de 8 représentants, un marchandiseur et une supporteurs aux ventes;  - Encadrer de 2 coordonnateurs marketing et une gestionnaire de communication;  - Sélection et gestion de gamme et planification marketing pour en assurer la croissance  -Encadrement des ventes  - Gestion de campagne marketing comme les salons de l’alimentation |
|  | - Implantation de structure de vente et de méthodologies; |
|  | - Assurer le dépassement des objectifs de ventes; |
|  | - Maximiser l’efficacité de l’activité de terrain par l’implantation d’outil. |
| *2015 à 2018* | ***CORPIQ*** |
| Profil de l'organisation : | Corporation des propriétaires immobiliers du Québec |
|  | ***Directeur des ventes*** |
| Territoire couvert : | Province de Québec |
| Fonctions : | - Encadrer er évaluations les représentant internes et externes; |
|  | - Créer et développer des alliances stratégiques; |
|  | - Assurer le dépassement des objectifs de ventes; |
|  | - Évaluation hebdomadaires des indicateurs de performances de vente; |
| Principales réalisations: | - *Signature de partenariats avec Vidéotron, Point-S et Matelas Bonheur.* |
|  | - *Croissance des ventes de 40%;* |
|  | - *Croissance des revenus des partenaires stratégiques de 18%.* |

|  |  |
| --- | --- |
| *2006 à 2014* | ***Lyreco Canada*** |
| Profil de l'organisation : | Vente et distribution de produits de bureau. |
|  | ***Directeur des Ventes (2012 à 2014)*** |
| Territoire couvert : | Montréal |
| Fonctions : | - Assurer la croissance des ventes en respectant les objectifs de marge; |
|  | - Gérer et superviser une équipe de 7 représentants; |
|  | - Assurer la motivation des membres de mon équipe; |
|  | - Gérer et distribuer un portefeuille de clients entre les représentants. |
|  |  |
| Principales réalisations: | *- Augmentation des ventes de l’équipe de 36%;* |
|  | *- Prendre possession de l’équipe aux résultats les plus faibles du Canada et l’amener au 3e rang avec une structure de vente précise;*  *- Restructurer de l’entente de partenariat avec Le Barreau du Québec.* |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | ***Formateur des ventes Senior (2009 à 2011)*** |
| Territoire couvert : | Canada (Basé à Montréal & Toronto) |
| Fonctions : | - Développer et appliquer un programme de formation à plusieurs niveaux pour les équipes de ventes débutantes et expérimentées ; |
|  | - Créer des formations selon les requêtes des directeurs des ventes |
|  | - Créer des calendriers pour maximiser le nombre de formations versus les coûts engendrés; |
|  | - Évaluer et soutenir le personnel en poste afin d’assurer l’autonomie des représentants; |
|  | - Formation des représentants des ventes; |
|  | - Gérer les budgets de formations; |
|  | - Gestion des formations sur SAP. |
| Principales réalisations: | - *Promu Sénior après un an pour mes formations adaptées aux besoins réels des départements de ventes, pour l’impact significatif sur la rétention des représentants et sur la croissance des ventes;* |
|  | *- Implantation d’un calculateur de bonus dans le rapport de ventes quotidien afin d’assurer la motivation par le gain;* |
|  | *- Nominé 3 fois VLP (le club du président) pour mes services de formation.* |
|  |  |
|  | ***Représentant Sénior Exécutif (2006 à 2009)*** |
| Territoire couvert : | Montréal |
| Fonctions : | - Prospecter de nouveaux clients; |
|  | - Évaluer les processus d’achats des prospects et création de présentation corporative des services offerts afin de gagner de nouveaux clients par des ajustements stratégiques; |
|  | - Maintenir et assurer la croissance de la clientèle existante par l’ajout de produits; |
|  | - Évaluer des rapports quotidiens, hebdomadaires et mensuels; |
|  | - Maintenir les informations et inscrire les activités de ventes dans un logiciel CRM. |
| Principales réalisations: | - *Transformer des revenus d’un territoire de 280,000$ à 694,000$ annuellement, ce qui m’a permis d’avoir 2 augmentations de salaire et de titre, ainsi qu’une nomination VLP (le club du président).* |

# Formation académique

2004 **Administration des affaires (**Non complété)

Université du Québec à Montréal

1997 - 1999 **D.E.P. (Décoration Intérieure)**

Centre Professionnel de la Rochebelle

# Formation complémentaire

* ***Certificat en Gestion de forces de ventes*** *de Sales Factor;*
* ***Certification en Formation des ventes de Sales Factor;***
* ***Formation Excel avancée de la Rockhurst University Continuing Learning Center;***
* ***Certification en Formation des Ventes de Langevin Learning Services;***
* ***Certification en service à la clientèle de Impress Group Plus.***