

MARTINE GUAY

Cell : 514 777-9186

www.linkedin.com/in/martineguay - I - martineguay@mg-communications.ca

PROFIL

Gestionnaire passionnée, cumulant plus de seize ans d'expérience au sein de PME dans des postes de direction et cinq ans en agence de marketing. Ayant œuvré dans des contextes B2B, B2B2C, B2C, à l'échelle internationale et possédant des connaissances approfondies des secteurs : service-conseil, technologies, amélioration de performance d'entreprise, nouveaux médias, affichage dynamique numérique et multimédia.

Reconnue pour être créative, passionnée, enthousiaste, ayant le don pour développer et maintenir des relations d'affaires, un service à la clientèle hors pair, ainsi qu'une grande capacité à gérer des dossiers en simultané et à les mener à terme avec succès.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	COMPÉTENCES PERSONNELLES
<ul style="list-style-type: none">• Marketing Communication• Planification stratégique• Gestion, ressources, budget, échéancier• Gestion de l'image de marque• Outils de communication numériques et imprimés• Communications interne et externe• Gestion RP, relation et placement médias• Événement (public, privé)	<ul style="list-style-type: none">• Excellent jugement, leadership• Sens aigu de l'organisation, souci du détail• Excellentes aptitudes en communication (verbale et écrite)• Orientée sur les résultats concrets et la quête de l'excellence• Mobilité (disponibilité à voyager), bilinguisme• Maîtrise de la suite Microsoft

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

ARSENAL MÉDIA – www.arsenal-media.com

juil. 2009 à janv. 2012

Agence de marketing de contenu spécialisée en affichage numérique et installation multimédia.

❖ Directrice, développement des affaires et service à la clientèle

- Développer des relations d'affaires au Canada et à l'international, vente-conseil
- Planifier et gérer des projets (Tourisme Montérégie, Miami Dolphins, Sepaq)
- Gérer et optimiser le service à la clientèle
- Veille technologique et stratégique à l'international dans le marché de l'affichage numérique

Réalisations : dépassement des objectifs de ventes de 27 %; implantation à succès d'un projet important et complexe en affichage numérique (Tourisme Montérégie/Quartier Dix30); amélioration notable du service à la clientèle et de la gestion de projet; développement d'un réseau de contacts substantiel dans l'industrie sur l'échiquier mondial.

MG COMMUNICATIONS – www.mg-communications.ca

fév. 2007 à janv. 2012

Consultante et gestionnaire de projet offrant des services-conseils en marketing communication aux petites entreprises québécoises.

❖ **Consultante Marketing Communication**

Exemples de projets réalisés :

Plan stratégique

- Flora Medicina (école d'herboristerie) – Plan de marketing communication
- Les Conférences Sylvain Boudreau www.moiinc.ca – Stratégie de relations médias
- TruckPro (filiale d'UAP) – Stratégie média, plan détaillé pour les membres

Planification et gestion de projets

- Flora Medicina www.floramedicina.com – Développement d'une nouvelle identité visuelle, création d'outils de communication, refonte du site web
- Bio Terre (épicerie santé) www.bio-terre.com – Création d'un nouveau site web
- APICS Montréal (association professionnelle) www.apicsmontreal.org – Réalisation et production trimestrielle du *Magazine APICS Montréal*, refonte de la grille graphique; création d'une Infolettre, organisation et systématisation des envois courriels

Organisation d'événements

- Emergex Subventions – Inauguration de leurs nouveaux bureaux
www.emergex.com/medias/soundslides/index.html

GVA DEVENCORE – www.devencore.com

juil. 2005 à juin 2007

Conseil et courtage immobilier commercial.

❖ **Directrice des communications et du marketing**

- Élaborer les plans annuels d'activités de communication marketing pour le Canada
- Planifier, organiser et gérer les projets, les budgets et les intervenants externes
- Gérer les relations médias, organiser les entrevues journalistiques, placement média
- Planifier et organiser les événements d'entreprise privés

Réalisations : amélioration de la visibilité de la firme dans la communauté d'affaires canadienne; augmentation des coupures de presse; amélioration et optimisation des différents outils de communication; amélioration des communications internes; membre active du comité de direction et implantation du comité social

LE GROUPE CRÉATECH – www.groupecreatech.com

août 2000 à juil. 2005

Firme-conseil en optimisation de la chaîne d'approvisionnement et en implantation de solutions technologiques de l'information.

❖ **Directrice des communications et du marketing**

- Élaborer les plans stratégiques annuels de communications marketing
- Planifier, organiser et gérer les projets, le département, les ressources, les budgets et les intervenants externes
- Planifier, organiser et gérer l'évolution de l'image de marque, le développement des outils de communication, ainsi que les événements publics et privés
- Élaborer la stratégie média. Planifier et gérer les relations médias provinciales, les entrevues

journalistiques et les placements médias (développement de partenariats rédactionnels)

- Agir en tant que conseillère aux communications auprès de l'équipe de direction

Réalisations : amélioration notable de la notoriété et augmentation de la visibilité de la firme dans la communauté d'affaires; participation à des concours d'entreprises dont l'obtention de trois prix prestigieux : Prix Performance PME 2005, Octas (2003) et Grand Prix de l'Entrepreneur (2003). Membre active des : Comité de direction, Comité de gestion par pratiques, Comité réseautage et Comité d'intégration (acquisitions 2002, 2003, 2004)

Gérer et réaliser des projets : refonte de l'image de l'entreprise et de la structure de son offre; création et développement du matériel promotionnel et du site Web; production et publication d'un bulletin d'entreprise; élaboration d'outils de relations publiques (dossier de presse, communiqués)

Organiser des événements : participation stratégique à des commandites; conférences provinciales d'expertises; soirées reconnaissances clients; événements partenaires d'affaires; fêtes de Noël; et rencontres annuelles à l'extérieur de Montréal

NAXXA SOLUTIONS – 2004 à 2005

Firme sœur du Groupe Créatech ayant pour mission la revente de solutions Microsoft.

❖ **Directrice commercialisation, création, communications**

- Planifier et élaborer la stratégie de commercialisation
- Élaborer les stratégies et les plans annuels de communication marketing
- Planifier, organiser et gérer les projets de création, les budgets, le développement d'outils de communication et les événements

Réalisation : commercialisation d'une nouvelle entreprise; création du nom, développement de l'identité visuelle et du slogan; création et développement du matériel promotionnel bilingue et du site Web; organisation de conférences provinciales d'expertise

INTÉGRA DÉVELOPPEMENT INFORMATIQUE

mai 1998 à juil. 2000

Entreprise acquise par Le Groupe Créatech. Firme spécialisée dans la mise en place d'infrastructure technologique et dans la personnalisation de solutions d'affaires.

❖ **Directrice de bureau**

- Gérer les activités du bureau, les communications internes et externes, les ressources humaines, le recrutement et les événements
- Participer aux stratégies marketing et au développement des affaires

Réalisations : élaboration d'un questionnaire diagnostic général de l'entreprise et analyse des résultats; rédaction d'un rapport pour les associés

RUGBY NORTH AMERICA – www.m0851.com

août 1988 à sept. 1995

(nom d'entreprise actuel m0851) – PME créée en 1987, fabricant d'accessoires de cuir distribués à l'international. Aussi, importateur et distributeur canadien d'une quinzaine de marques européennes. Entre 1988 et 1995, l'entreprise est passée d'un chiffre d'affaires approximatif de 600 000 \$ à près de 4 millions \$.

❖ **Vice-présidente et associée** 1992 à 1995

- Gérer les différents départements de l'entreprise
- Gérer les ressources humaines (15 à 20 employés), financières et technologiques

- Gérer et négocier les ententes avec les fournisseurs, clients et autres intervenants
- Gérer les ventes et la rentabilité des différentes collections importées et exportées
- Gérer le bureau de ventes américain et le développement des occasions d'affaires à l'international

Réalisations : planification, organisation et gestion du déménagement des opérations (sept. 92); planification et organisation de l'ouverture du bureau de ventes (showroom) à New York; application et obtention de plusieurs subventions gouvernementales

❖ **Directrice commercialisation, administrative, ressources humaines** 1989 à 1992

- Gérer et administrer les départements de la comptabilité, des finances et de l'informatique
- Gérer les ressources humaines de l'administration et du marketing (5 à 10 employés)
- Gérer les exportations de Rugby et négocier avec les différents intervenants
- Gérer l'importation et la distribution canadienne de marques européennes (10 à 15)

Réalisations : organisation et développement de la structure administrative et des ressources humaines; intégration personnelle des aspects reliés à la négociation, développement de plusieurs ententes; adaptation et compréhension des problématiques et défis à relever face aux différences culturelles (équipe hautement multiethnique)

❖ **Coordonnatrice à la commercialisation et au service à la clientèle** 1988 à 1989

- Assister les ventes à travers le Canada, développer de nouveaux marchés et assurer le service à la clientèle
- Participer aux activités dans le but d'exporter la marque Rugby sur le marché américain

Réalisations : étude de marché à New York (2 mois) des différentes alternatives à l'exportation de la marque; conception et réalisation d'un album descriptif des différents produits; organisation et informatisation des opérations et de la comptabilité

FORMATION

Études

1999 – Baccalauréat en gestion (B.Gest.), HEC (Montréal)
Marketing, Supervision & Informatique de gestion, Gestion d'entreprise

1986 – Diplôme d'études collégiales, cégep de Maisonneuve
Sciences humaines avec mathématiques

Perfectionnement et conférences

Affichage numérique et médias sociaux (conférences); The Art of Marketing; Comment bâtir un plan de communication stratégique (CPHEC); Intelligence émotionnelle (CPHEC); Marketing stratégique (MDERR); Négociation efficace (CFG Consultants); Personnalité en équipe de projet (N. St-Vincent); Le gestionnaire-coach (LGC); La gestion de stress par le rire (A. Jetté); Profil de personnalité et efficacité (LGC); Certificat en création littéraire (UQAM), etc.

Des références vous seront fournies sur demande.

PASSIONS PERSONNELLES

Arts, littérature, écriture romanesque, *Pilates*/yoga, Reiki, santé globale, et bien plus...