

JOSEPH FERNAND (J.F.) OUELLETTE

2745, rue de Dosquet, Laval (Québec), Canada H7E 5C1
Téléphone : 438-807-1034 Courriel : jfouellette@quadmarketing.co



Conseils, formation et exécution en gestion de produits

Appuyer les entreprises dans le développement, la gestion et la commercialisation de produits nouveaux et existants pour stimuler la croissance interne, et possédant l'expérience suivante :

POLYVALENCE PROFESSIONNELLE

- 25 ans d'expérience de la gestion des activités de vente et de marketing en milieu industriel (B2B)
- Accent sur l'amélioration continue des pratiques commerciales pour réduire le gaspillage et accroître l'efficacité
- Succès dans le développement et la commercialisation de nouveaux produits industriels dans des marchés et des circuits diversifiés
- Capacité de fonctionner dans des milieux non structurés, ambigus et compétitifs
- Aptitude à élaborer et à appliquer des stratégies commerciales à l'échelle internationale et régionale
- Facilité d'adaptation à des cultures et à des environnements différents
- Direction d'équipes de projets interservices (Ventes, Production, Finances, Approvisionnement et R-D)
- Capacité de classer les tâches par ordre de priorité et de gérer des intérêts contraires dans une structure matricielle
- Succès dans l'appariement des capacités de l'entreprise et des besoins du marché
- Expérience de l'identification des problèmes, de la recherche de solutions et de la prise de décisions difficiles au besoin

APTITUDES CONCEPTUELLES

- Vision globale des activités commerciales
- Indépendance d'esprit et autonomie
- Excellents sens de la stratégie et esprit d'analyse tempérés par une approche pragmatique
- Équilibre entre les approches stratégique et tactique

QUALITÉS HUMAINES ET LEADERSHIP

- Style de gestion alliant pondération et collaboration
- Éthique et intégrité en affaires
- Expérience du travail en petites et très grandes entreprises
- Habileté à gérer des projets polyvalents
- Respect des autres et de leurs opinions
- Souci d'obtenir des résultats en s'appuyant sur des équipes performantes

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

2012- Président fondateur

QUAD optimisation de produits Inc. Laval
www.quadmarketing.co

2008-2012 Chef de produit principal – les Amériques

Honeywell à Montréal www.Honeywell.com

- Établissement et application du plan stratégique, analyse et segmentation des marchés, analyse des besoins des utilisateurs, feuille de route des produits, veille concurrentielle, porte-parole des produits
- Gestion de la croissance des marges brutes et de l'atténuation des effets sur les revenus d'exploitation; réalisation de prix
- Développement de nouveaux produits; établissement de prévisions, planification des ventes, de l'inventaire et des opérations, production, stocks, logistique, conception d'un prototype, essais, certification
- Certification Six Sigma (verte), Kaisen, techniques 5 S
- Négociation des ententes avec les fournisseurs
- Leader intérimaire de l'établissement

Réalisations

- Optimisation, réorganisation et rationalisation des lignes de produits afin de diminuer le fonds de roulement et d'améliorer la trésorerie
- Uniformisation des matières premières
- Mise en route d'un projet de produits intelligents, qui est devenu un des moteurs de l'entreprise
- Conception d'un outil analytique et décisionnel qui est en train de devenir une pratique exemplaire
- Instauration d'une nouvelle culture et de nouvelles pratiques de marketing
- Élimination du gaspillage (2 M\$)

2004-2008 Chef de produit – Canada

North, à Montréal www.northsafety.com/

- Gestion du marketing de quatre lignes de produits
- Production des outils et de la documentation de vente, des communiqués de presse, des articles et des photos
- Gestion des relations avec les principaux fournisseurs et clients
- Élaboration des stratégies et programmes liés aux circuits de distribution
- Suivi des résultats et préparation de bilans

- Participation à des comités techniques de l'industrie (CSA-ANSI-ISO)

Réalisations

- Lancement de nouveaux produits à l'échelle internationale
- Augmentation de 25 % des ventes et de 45 % des marges bénéficiaires brutes
- Pilotage d'une importante initiative de sous-traitance
- Réorientation de l'axe de vente vers les produits permettant de dégager des marges plus élevées

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

2001-2004. Directeur des ventes – Est du Canada

DuPont Canada Inc, Mississauga.

www.dupont.ca

- Gestion des activités de vente et de marketing à l'échelle nationale et régionale
- Gestion des comptes nationaux et de la chaîne de valeur pour les marques Tyvek®, Tychem®, Kevlar® et Nomex®

Réalisations

- Consolidation des activités de DuPont-Kappler
- Initiation de la conception de programmes de marketing
- Augmentation de 15 % des ventes
- Planification et organisation de séminaires, et rôle de conférencier - formateur
- Gestion des relations avec la clientèle

1994-2001 Directeur des ventes – Est du Canada

Kappler Canada, Brantford,

www.kappler.com

- Gestion des ventes (établissement de plans, de prévisions, de budgets, etc.)
- Représentation du fabricant auprès des distributeurs et soutien à la commercialisation des produits
- Représentation de l'entreprise auprès des utilisateurs finaux dans le cadre d'expositions et d'autres activités

Réalisations

- Encadrement (*coaching*) de plus de 25 représentants commerciaux
- Solide positionnement des produits (croissance annuelle de 10 % à 25 % et accroissement de 50 % des marges bénéficiaires)
- Consolidation du réseau de distribution
- Pose d'un diagnostic sur l'état de la structure de marketing en France et établissement d'un plan d'action pour relever l'efficacité et la rentabilité

1989-1994 Directeur de territoire -

Québec Ansell-Edmont, Bromont ,

www.ansell.com

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES ET FORMATION

2012	CPM, Certified Product Manager, AIPMM
2010	Ceinture verte Six Sigma, Honeywell
2010	<i>Sales, Inventory and Operations Planning (SIOP)</i> , Honeywell
2009	<i>Strategic Marketing Program</i> , Honeywell
2009	<i>Quality Functional Deployment (QFD-1)</i> , Honeywell
2009	<i>Voice of Customer (VOC) Program</i> , Honeywell
2005-2006	<i>Advanced Management Course</i> , International Executive Institute, Université McGill
2004-2005	<i>Executive Development Course</i> , International Executive Institute, Université McGill
2004	<i>Strategic Account Management</i> , ACPV, Toronto
2004	<i>La direction des ventes</i> , HEC Montréal
2004	<i>Passer de patron à coach</i> , HEC Montréal
2003	Processus de gestion de la qualité SixSigma (ceinture verte), DuPont Canada
2003	<i>Business Ethics</i> , DuPont Canada
2002	<i>Managing for success through business cycles</i> , DuPont University
2002	<i>Understanding working capital</i> , DuPont University
1999-2001	Cours d'espagnol, Cégep Montmorency
1991	<i>Le négociant international</i> (The world trader), Ministère de l'industrie et du commerce
1987	Baccalauréat en commerce (Marketing-Entrepreneurship), Université Concordia

Autres:

- Auteur de:
Comment repérer un produit en déclin et améliorer la performance de l'entreprise?
- Participant au programme NEXUS