|  |  |
| --- | --- |
| Catherine Gagnon  1280, rue Dufrost  Saint-Bruno (Québec) J3V 4K2 514-963-5345 catherine.gagnon@live.com**LinkedIn: ca.linkedin.com/in/cagagnon/** | |
|  |  | |
| **COMPÉTENCES ET ACQUIS** | Langues parlées et écrites: Français (Langue maternelle) et Anglais (Avancé)  Connaissances informatiques: Suite Microsoft Office, Lotus Notes, Cognos, SAP, Illustrator, Microsoft Dynamics, environnement MAC et Windows  Travaillante | Autonome | Organisée | Consciencieuse | Ambitieuse | Coopérative | |
|  |  | |
| **EXPÉRIENCE** | **DIRECTRICE DE PRODUITS** | **UAP Inc., Division des Véhicules Lourds**  Septembre 2015 – Aujourd’hui | Longueuil, Québec   * Analyser les offres promotionnelles de la concurrence et mettre à jour une base de données consultée par la haute direction; * Analyser et corriger les différences de coûts dans les bons de commande et systèmes; * Actualiser l’inventaire et les fiches de produits des magasins; * Assurer la conformité des code-barres des produits de la division; * Communiquer avec les fournisseurs pour obtenir et fournir des informations sur des articles; * Répondre aux demandes reçues dans la boîte de messagerie du département de gestion de produits.   **COORDONNATRICE DE COMPTES** | **IBM Canada** Mai 2011 – Mai 2015 | Montréal, Québec   * Travailler en partenariat avec des collaborateurs de différents pays; * Maintenir à jour des bases de données et l’inventaire des clients; * Faire le suivi des revenus additionnels pour l’entreprise; * Assurer la conformité des paiements à nos fournisseurs selon les bons de commande; * Coordonner les activités opérationnelles entre les intervenants; * Répondre aux appels de la ligne d’aide des clients, techniciens et partenaires d’affaires; * Veiller à la résolution des incidents; * S’assurer de la satisfaction des clients en faisant un suivi annuel avec les directeurs de compte et mettre en place, lorsque requis, un plan d’action pour améliorer leur satisfaction; * Porter assistance au département des ventes en réalisant des documents de présentation (PowerPoint et Word) et blogs pour les clients.   **CONSEILLÈRE À LA VENTE** | **Grand Prix de Formule 1 du Canada**  Juin 2010 – Aujourd’hui | Montréal, Québec   * Servir une clientèle internationale; * Exécuter rapidement des transactions de vente.   **CONSEILLÈRE À LA VENTE** | **Tommy Hilfiger** Mars 2010 – Février 2011 | Saint-Bruno, Québec   * Rencontrer les objectifs de vente fixés par l’entreprise; * Gérer les plaintes tout en trouvant des solutions à la satisfaction des clients; * S’assurer que le merchandising soit en fonction des plans établis par la responsable de la présentation visuelle de la boutique. | |
| **FORMATION ACADÉMIQUE** | **JOHN MOLSON SCHOOL OF BUSINESS**  Baccalauréat en Commerce | Majeure en International Business, Mineure en Économie  2013-2016 | Université Concordia, Montréal, Québec  **COLLÈGE LASALLE**  DEC en Commercialisation de la Mode  2009-2012 | Montréal, Québec | |
| **PRIX ET DISTINCTIONS** | **MEILLEUR CONCEPT D’AFFAIRES** | **Projet final, Entreprise 2012**  Mai 2012  Notre concept d'affaires, Miroir, s'est classé parmi les six meilleurs concepts de finissants lors de la semi-finale, et s'est vu décerner le titre de «Meilleur concept d'affaires» lors de la finale du 1er mai 2012, présentée à l'Olympia de Montréal.  **MEILLEUR PLAN MARKETING** | **Cours de Commerce International**  Mars 2012  Pour ce projet, nous devions exporter un produit canadien adapté pour le marché londonien. Un jury formé de membres de l’industrie de la mode ont nommé notre projet gagnant du titre de «Meilleur plan marketing» parmi ceux d’étudiants francophones en Commercialisation de la mode. | |