
Curriculum vitae

André Goyette

11150, rue Meighen, app. 701
Pierrefonds (Québec)
Canada H8Y 3J1

Cellulaire : 514-781-8624
Cellulaire : 514-781-8624
Télécopieur : 514-526-3452
Courriel : agoyette@sellance.com
Web :

andregoyette@homestead.com

www.andregoyette.com

André Goyette
11150, rue Meighen, app. 701
Pierrefonds, Québec,
Canada,
www.andregoyette.homestead.com

Cellulaire : 514-781-8624
Courriel : agoyette@sellance.com
H8Y3J1

Profil

Président- vice-président vente et marketing -directeur ventes internationales – directeur développement des affaires – directeur alliances stratégiques - directeur réseau de distribution –consultant – formateur en vente-conseil-conférencier

Gestionnaire des ventes et du marketing comptant plus de 30 années d'expérience dans la gestion d'équipes de vente directe et indirecte ayant livré d'une façon consistante des résultats dans des contextes dynamiques, exigeants et hautement concurrentiels. Fortes habiletés de leadership, motivation, communication, créativité et d'analyse. Pensée stratégique, centrée sur la recherche de solution et sur l'atteinte de résultats. Feuille de route avec preuve à l'appui et maîtrise des compétences transversales suivantes:

- Marketing internet et réseau sociaux
- Vision et planification Stratégique
- Leadership d'équipe
- Développement des affaires
- Gestion vente et marketing
- Expansion de marché
- Gestion de réseau de distribution (Grossiste, détaillant, OEM, VAR, intégrateurs)
- Expérience internationale en gestion des ventes
- Ventes équipements, logiciels services,
- Télécommunication, LAN, Wan, sans-fil, voie Donnés
- Consultation en gestion
- Consultation en technologie de l'information
- Relation publique
- Commerce électronique
- Formation et coaching en vente et gestion
- Gestion documentaire, Gestion de Contenu
- Infrastructure IT
- Formation et coaching en vente et conférencier recherché
- Habiletés et expérience en négociation
- Communication, présentation dynamique en Français et en Anglais
- Parfaitement bilingue Anglais et Français

André Goyette
11150, rue Meighen, app. 701
Pierrefonds, Québec,
Canada,
www.andregoyette.homestead.com

Cellulaire : 514-781-8624
Courriel : agoyette@sellance.com
H8Y3J1

Expérience professionnelle

Banque de développement du Canada (BDC)

Associé technologies de l'information et communications

BDC consultation

Directeur principal consultation

**2011-Aujourd'hui
2009 - 2011**

BDC est la Banque de développement du Canada. À partir de plus de 100 bureaux à l'échelle du pays, BDC encourage l'entrepreneuriat en fournissant aux entrepreneurs des services de financement, de capital de risque et de consultation sur mesure. BDC porte une attention particulière aux PME, notamment dans les secteurs manufacturiers, d'exportation et d'innovation, et les industries fondées sur le savoir. BDC privilégie aussi les entrepreneurs qui cherchent à commercialiser les fruits de leurs efforts en R et D afin de créer des produits innovateurs et d'assurer le succès de leur entreprise à l'échelle mondiale.

En 2011 j'ai été promu au niveau associé TIC. Dans ce rôle j'ai contribué au développement d'un nouveau champ de pratique de consultation pour BDC. En particulier j'ai mis au point des méthodologies de travail et documenté les meilleures pratiques dans le domaine du marketing par internet. J'ai également négocié et conclu de nombreux partenariats avec des intervenants de l'économie numérique. La nouvelle pratique de consultation TIC a été lancée en octobre 2011 et à la fin de l'année financière qui s'est terminée le 31 mars 2012, j'avais produit plus de **800 000\$ de nouveau revenu, signé 48 mandats** de consultation, livrés plus de 25 conférences et construit une solide banque d'occasions d'affaires pour l'année fiscale 2013.

Dans mon rôle précédent de directeur principal consultation j'ai dépassé les objectifs de revenus pour deux années consécutives et j'ai contribué au succès de nombreux entrepreneurs dans la région de Montréal.

EMC CORPORATION

Directeur Solution Client

2007- 2008

EMC Corporation (NYSE : EMC) est le chef de file mondial pour la fourniture d'infrastructure technologique et de solutions qui permettent aux organisations de toute taille de transformer leur façon d'être concurrentielle en tirant un avantage de leurs informations. Dans mon rôle de Directeur des Solutions Clients, j'ai été responsable de la mise en marché et des de la génération de revenu pour le Québec et la région atlantique du Canada pour la division des services professionnels. Les services de EMC consultation sont regroupés en 3 catégories : La consultation d'affaires, le développement de logiciel et d'application et l'optimisation des infrastructures informatiques. Plus spécifiquement :

La consultation d'affaires incluant : la planification stratégique, l'amélioration continue des processus (lean manufacturing, 6 sigma), l'optimisation des procédés, l'amélioration de l'expérience client, la gestion de projet, la réduction des coûts, etc.

Le développement de logiciel et d'application incluant : le déploiement et migration de Sharepoint, Exchange server, SOA, . net, CRM, Biz talk, data mining, gestion documentaire, Documentum, Captiva etc.

L'optimisation des infrastructures informatiques inclut : Stratégie de centre informatique, Virtualisation, Consolidation, Continuité des affaires et planification de relève, sécurité des données informatique, conformité, opération des centres de données, Norme ITIL, etc.

André Goyette
11150, rue Meighen, app. 701
Pierrefonds, Québec,
Canada,
www.andregoyette.homestead.com

Cellulaire : 514-781-8624
Courriel : agoyette@sellance.com
H8Y3J1

SELLANCE inc.
Consultant indépendant en développement des affaires

2002 -2007

J'ai fondée en 2002, Sellance inc. (www.sellance.com) pour offrir des services de gestion des ventes, de consultation, de représentation, de gestion de campagne de vente et marketing. Aux fins de réaliser ces mandats parfois de façon concurrente, j'ai recruté, et géré une équipe de 10 collaborateurs.

Parmi les mandats réalisés :

Groupe Documens : J'ai agi à titre de Vice-président intérimaire pour le groupe des ventes de produits aux consommateurs (Correcteur 101, Reverso, dictionnaire sur CD) et dirigé une équipe de 5 à 10 personnes. En quelques semaines, j'ai réussi à restaurer la croissance des ventes trimestrielles et collaborer au lancement d'un nouveau site web.

Palm Canada : J'ai représenté Palm Canada auprès des entreprises dans la région est du Canada et auprès de Rogers Communications sans fil et Bell Mobilité ainsi que leurs détaillants et distributeurs respectifs. En particulier, j'ai participé au succès du lancement des produits Tungsten W, Treo 600 et Treo 650 et j'ai fait une promotion active des logiciels d'applications qui fonctionnent sur ces appareils.

Wallace Wireless : Je représente cette société qui commercialise un logiciel qui fonctionne sur les appareils BlackBerry pour la gestion des plans de continuation des affaires et la gestion de crise. À ce titre, j'en fais la promotion auprès des grandes entreprises et auprès des équipes de vente des opérateurs de réseau sans fil. J'ai constitué une banque d'occasions d'affaires et conclu plusieurs ventes.

Trakmaps : J'ai réalisé une intervention de consultation qui a résulté dans l'installation du logiciel CRM ACT et dirigé de façon intérimaire l'équipe de vente. J'ai représenté cette société dans de nombreuses foires commerciales et je continue de faire du développement d'affaires pour leur compte au Québec, en Ontario et dans le nord-est des États-Unis.

Govern Software : Alors qu'elle était en restructuration, j'ai représenté aux États-Unis, cette société qui commercialise un logiciel pour la gestion des municipalités.

Conselleo : À titre de formateur agréé, j'ai dirigé plusieurs ateliers de formation en vente conseil à Halifax, Montréal, Toronto, Calgary à un grand nombre d'entreprises, incluant IMP, Fundy Textile, Andurro Marketing, Celero Solutions, Glenbriar Systems, Hydro Mobile et DSC. J'ai en plus donné plusieurs conférences intitulées « Les sept péchés capitaux de la vente » et « Les sept péchés capitaux de la gestion des ventes », notamment à l'Industrielle Alliance, Université Laval, TEC, Techno Planet et le regroupement des chefs d'entreprise.

Strategico Marketing Group : À titre de partenaire, j'ai collaboré au développement d'une approche de planification stratégique conçue pour la PME et dirigé plusieurs ateliers de planification, notamment avec Algin, Elite Sports Wear et LXXI.

Eureach : J'ai réalisé avec succès une opération maillage pour un groupe d'entreprises européennes en visite au Canada. J'ai aussi fait du développement d'affaires qui a résulté en l'obtention de plusieurs mandats de consultation, notamment SSI Systèmes de support informatique, Global Vision, Pascal fournitures d'hôtellerie et Active Média.

Laubrass : J'ai recruté et dirigé une équipe de 8 personnes pour commercialiser en Amérique du Nord les logiciels de Laubrass destinés aux ingénieurs industriels. Notre mandat comprenait la refonte de l'image corporative et du site web, la production du matériel promotionnel, la participation à des salons spécialisés, une campagne de vente par internet et appels téléphoniques. Les ventes de Laubrass ont augmenté de 60 % après seulement 6 mois d'intervention.

Sales Training Camp : Je gère une campagne de marketing en ligne d'une façon continue.

Brimz : Sellance distribue les lunettes soleils Brimz, un concept révolutionnaire dans le domaine des lentilles pour le conçu pour les activités sportives et de plein air.

André Goyette
11150, rue Meighen, app. 701
Pierrefonds, Québec,
Canada,
www.andregoyette.homestead.com

Cellulaire : 514-781-8624
Courriel : agoyette@sellance.com
H8Y3J1

NOMINO TECHNOLOGIES
Vice-président vente et marketing

2000-2002

Une entreprise en démarrage financée par des investisseurs privés et plusieurs fonds de capitaux de risque qui ont investi plus de 8 millions \$ pour commercialiser une technologie d'intelligence artificielle et de linguistique computationnelle développée par des chercheurs de l'Université du Québec à Montréal (UQUAM). Membre de l'équipe de gestion, mon mandat était de contribuer à l'élaboration du plan d'affaires et du plan de vente de l'entreprise et à son exécution, collaborer à la définition et création des produits, élaborer les outils promotionnels, recruter et former une équipe de vente et de marketing, gérer les campagnes marketing, négocier les licences d'utilisation des logiciels, établir des partenariats stratégiques, gérer les relations publiques et établir la crédibilité de l'entreprise dans son créneau de marché en réalisant des ventes clés avec des clients stratégiques qui serviraient de vitrine technologique. Parmi nos succès, on compte l'implantation **du moteur de recherche sur le site principal du gouvernement du Québec** (www.gouv.qc.ca), l'implantation d'un **agent virtuel sur le site web de Gaz Métropolitain** qui par ailleurs s'est mérité un prix pour cette réalisation, l'**infirmière virtuelle** avec l'ordre des infirmières du Québec, un agent virtuel sur le site **du ministère de la santé et des services sociaux**, un agent virtuel sur le **portail étudiant de l'Université de Montréal**.

3COM CORPORATION

Directeur régional, Est du Canada
Directeur des ventes OEM, Canada et nord-est des États-Unis
Directeur comptes nationaux – Distribution

1999-2000

1997-1999

1995-1997

J'ai été recruté pour occuper un poste nouvellement créé à Montréal, qui ne faisait pas partie de l'organisation canadienne de 3Com et je me rapportais directement au directeur des ventes Distribution en Californie. Mon mandat initial était de terminer la négociation d'une entente de distribution avec le groupe Hartco qui possède les bannières CompuCentre, MicroAge, Compusmart, Microserv, Metafore, Northwest Digital. Ce mandat a été rapidement étendu pour négocier la même entente avec le groupe Globelle de Toronto. En particulier, ma responsabilité était d'établir et de gérer à tous les niveaux de l'organisation la relation d'affaires entre nos organisations respectives, établir et gérer la chaîne d'approvisionnement, élaborer conjointement le plan marketing et de développement des affaires, mettre en place et maintenir les conditions de succès de la commercialisation, gérer le fonds Coop et promouvoir les produits de 3Com auprès de tous les revendeurs, vars, intégrateurs et détaillants qui s'approvisionnaient chez Hartco et Globelle. À ce titre, j'ai dirigé les premiers efforts de ventes au détail de 3Com au Canada et la première version de leur programme de vente OEM. Dans ce rôle, j'ai **dépassé les objectifs de vente de 30 %, doublé la base de revendeurs, mérité une participation au Club du président en 1996 et 1997 et le prix attribué aux 10 meilleurs performants de l'entreprise**.

Dans mon deuxième rôle chez 3Com me rapportant à la direction des ventes OEM en Amérique du Nord à Salt Lake City, j'ai été responsable du programme de vente OEM pour le Canada et le nord-est des États-Unis et j'ai dirigé une équipe de 5 personnes. En particulier j'ai recruté de nouveaux partenaires OEM, négocié les contrats, géré la chaîne d'approvisionnement et la relation d'affaires entre tous les groupes concernés notamment marketing, usine, achat, comptes à recevoir, ingénierie, gestion de produits, contentieux, support technique. J'ai aussi exploré de nouvelles occasions d'affaires dans les marchés non traditionnels. **J'ai produit avec mon équipe des nouveaux revenus de 15 millions \$US en 1998, soit 100 % de plus que prévu, 35 millions \$US en 1999, soit 50 % de plus que l'objectif visé. J'ai gagné une participation au Club du président en 1998 et en 1999.**

Dans mon rôle de Directeur régional, j'ai été responsable de gérer l'ensemble des activités de 3Com dans la région est du Canada regroupant la vente des produits de toutes les unités d'affaires de 3Com, incluant produits pour les telcos, US Robotics, Megahertz, Palm, produits pour PC et pour les infrastructures réseau. J'ai dirigé une équipe de 15 à 20 personnes, réparties entre Ottawa, Montréal, Halifax et St-Jean (Terre-Neuve) et affectées à différents segments de marché, notamment vente au réseau de distribution, vente aux compagnies de téléphone, vente aux grandes entreprises et aux PME. J'ai recruté dans la tourmente d'une

André Goyette
11150, rue Meighen, app. 701
Pierrefonds, Québec,
Canada,
www.andregoyette.homestead.com

Cellulaire : 514-781-8624
Courriel : agoyette@sellance.com
H8Y3J1

réorganisation de l'entreprise, une nouvelle équipe, protégée la base de clients durant une crise d'insatisfaction de la clientèle, atteint **120 % de l'objectif de vente et gagné le contrat d'approvisionnement des équipements DSL chez Alliant.**

BAY NETWORKS (aujourd'hui Nortel)

Directeur comptes stratégiques – Bell Canada
Directeur régional, Est du Canada

1995-1995
1993-1995

J'ai été recruté par Synoptics pour ouvrir leur bureau à Montréal et gérer leurs affaires dans l'est du Canada. L'entreprise a été fusionnée avec Wellfleet et a été renommée Bay Networks. L'entreprise a par la suite été achetée par Nortel. Dans mon premier rôle, j'ai recruté et dirigé une équipe de vente et soutien aux ventes et recruté la base de revendeurs qui a constitué le réseau de distribution de l'entreprise dans l'est du Canada et j'ai **dépassé l'objectif de 15 %.**

Durant la réorganisation qui a suivi la fusion tumultueuse avec Wellfleet, on m'a donné le mandat de gérer la relation d'affaires entre Bay Networks et **Bell Canada** et **Québec Téléphone** dans la région Est. Avec Bell Canada, nous avons réussi des percées stratégiques chez **Canadair** (Bombardier), **Pratt & Whitney** et au **gouvernement du Québec.**

GENERAL DATACOM LTD

Représentant

1990-1993

Développement des affaires auprès de nouveaux clients, vente d'équipement de télécommunication WAN (modems, Multiplexeurs T1, ISDN, ATM). Parmi mes principales réalisations : **participation au Club du président, vente d'équipement à l'Université du Québec pour le réseau voix et données inter campus, réseau nord-américain Cabano Kinsgway et Future Electronics.**

F-1 COMMUNICATIONS INC.

Associé et directeur

1989-1991

Cofondateur de l'entreprise qui offrait des services d'installation de câblage structurée, d'entretien de système téléphonique et de consultation, mon rôle était d'assurer le développement des affaires. Parmi les succès, on compte des **contrats obtenus auprès du groupe d'assurance Coopérants, Pratt & Whitney, Vidéotron, APCHQ, CSST.** J'ai par ailleurs fait l'apprentissage de la gestion d'une entreprise en démarrage et vécu les difficultés que connaissent les entrepreneurs.

IBM CANADA ROLM TELECOMMUNICATION DIVISION

Représentant des ventes

1987-1989

Vente de système de communication voix et données, PBX, messagerie vocale, **technologie de centre d'appel**, interface voix-données. Parmi mes réalisations : participation au Club du président, Vidéotron, APCHQ, Pratt & Whitney, Groupe Coopérants, Centre hospitalier Anna Laberge, Québecor.

BELL CANADA

Directeur niveau 2, séminaire des communications
Directeur niveau 1 gestion Inet 2000
Chef d'équipe et spécialiste des ventes

1986-1987
1984-1986
1983-1984

André Goyette
11150, rue Meighen, app. 701
Pierrefonds, Québec,
Canada,
www.andregoyette.homestead.com

Cellulaire : 514-781-8624
Courriel : agoyette@sellance.com
H8Y3J1

Représentant, groupe des communications informatiques

1982-1983

- Participation à 3 Clubs du président

AHS DIVISION de MCGAW SUPPLY LTD

Directeur des opérations

1979-1981

Directeur du crédit

1979-1980

Gestion d'un centre de distribution de produits médicaux, 32 employés

Éducation

- **Baccalauréat en Administration des Affaires (Partiel)** **1977- 1987**
École des Hautes Études Commerciales
- **Baccalauréat en Administration des Affaires (Partiel)** **1976-1977**
Université d'Ottawa

Formation professionnelle

- **Financial accounting for lenders (BDC)** **2010**
- **Various EMC internal Training, ITIL, and IT infrastructure and Data center strategies** **2007**
- **Internet wealth building (Toronto)** **2006**
- **Power Marketing / Conselleo, Consultative Selling (Vancouver – Kelowna – Toronto)** **2003**
- **Presentation Skills, Mentor & Associates (Chicago)** **1997**
- **3Star Certification, 3Com Sales Certification Training** **1997**
- **CHAMP, Strategic Account Planning (Santa Clara)** **1996**
- **Spokesperson Training, Fairchild/Oppel (Dallas)** **1996**
- **7 Habits of Highly Effective People** **1995**
- **Effective Communicating, Decker Communications inc. (Santa Clara)** **1993**
- **Advanced Target Account Selling, Target Marketing Systems (Middlebury)** **1992**
- **Opportunity Management, GDC (Middlebury)** **1991**
- **Miller Heiman Strategic Selling** **1989**
- **Face to Face Selling Skills, The Forum Corporation (Santa Clara)** **1987**