

# AMÉLIE ARSENEAU

MORDUE D'ENTREPRENARIAT

## COORDONNÉES

Cell : 450-288-5331  
amelie.c.arseneau@gmail.com  
Montréal, Canada H4C 3A2

---

## PROFIL PROFESSIONNEL

Actuellement en poste dans un rôle en tant que responsable du développement des affaires, je poursuis mes études à temps partiel au HEC en analyse d'affaires. Mon parcours académique m'a donné un bel avant-goût et une belle ambition pour poursuivre mon cheminement dans le secteur du service-conseil, plus précisément en technologie de l'information. J'ai une forte motivation à aider mes clients sur les divers aspects de leurs enjeux.

Fortes de mes expériences en relations clients, en entrepreneuriat et en conception, j'aspire à faire évoluer ma carrière dans le domaine des affaires, plus précisément en analyse et en service-conseil. Mon parcours atypique et riche m'a permis de développer une forte capacité d'analyse, de créativité et une habilité à résoudre les problèmes rapidement. Je m'adapte donc facilement à différents secteurs d'activités et à différentes personnalités. Je me surpasse lorsque je suis dans un environnement humain et qui communique bien. Je prône d'ailleurs énormément la transparence et une communication efficace avec mes collègues.

Je suis quelqu'un qui est passionnée par les relations humaines, par l'atteinte des objectifs de ventes et par tout ce qui touche l'entrepreneuriat.

# AMÉLIE ARSENEAU

## MORDUE D'ENTREPRENARIAT

### PARCOURS SCOLAIRE

En cours

#### HEC

Baccalauréat par cumul en Analyse d'affaires  
- Technologie de l'information

#### Université du Québec à Montréal

Certificat en Communication siconomérique  
des organisations

Diplôme 2015

#### Cégep Saint-Jean-sur-Richelieu

Design d'intérieur, Technique collégiale

### QUALIFICATIONS DE BASE

- Aptitude démontrée à conceptualiser les problèmes et à élaborer des solutions bien raisonnées et intégrées.
- Entretien de bonnes relations de travail avec tous les niveaux de gestion
- Encourage la créativité et l'esprit d'initiative pour améliorer la performance d'une équipe.

### COMPÉTENCES

#### PROFESSIONNELLES

- Une bonne écoute orientée vers la satisfaction des besoins du client.
- Planification stratégique
- Présentation visuelle
- Gestion de projet
- Esprit critique
- Conception de plan de communication
- Solide compétences en communication interpersonnelles
- Capacité d'entreprendre et de mener à terme chaque projet

### RÉSUMÉ DE CARRIÈRE

#### Responsable du développement des affaires

Électrimat Ltée | 2015 à 2017 et avril 2024 à aujourd'hui

- Développer un ligne commerciale dans le secteur de l'éclairage;
- Conseiller et vendre les produits et services sur la route, en présentiel et en télémarketing;
- Accroître les comptes existants et développer une nouvelle clientèle;
- Assurer le suivi de toutes les étapes de vente;
- Analyser et établir les stratégies de mise en marché;
- Développer et maintenir des relations d'affaires harmonieuses avec les clients, fournisseurs et partenaires .

#### Conseillère, stratégie de mise en marché

Québecor Expertise Média | Avril 2022 à 2023

- Développer des stratégies de diffusion de contenus sur les plateformes numériques et les réseaux sociaux ;
- Évaluer et tenir à jour les estimations d'impressions des opportunités commerciales;
- Suivre les performances des projets de marketing de contenus et autres projets numériques complexes afin d'assurer l'atteinte des garanties de performance qui auront été préalablement évaluées.

#### Gestion du personnel

The Warehouse Group | février 2020 à octobre 2021

- Préparation des horaires selon les disponibilités des employés
- Veiller aux bons fonctionnements lors des quarts de travail
- Écouter, conseiller et résoudre chaque problèmes durant les heures de pointe.
- Être la personne en charge de plus cents places assises et d'une équipe d'une trentaines d'employés.

#### Entrepreneure franchisée

Groupe Résidencia | 2016 - 2017

- Atteinte de l'objectif de chiffre d'affaire de 100 000\$.
- Vendre, produire et assurer le service d'après-vente d'environ 75 clients.
- Gérer, conseiller et superviser environ 15 à 20 employés.
- Assurer le bon roulement de la comptabilité à l'interne.
- Créer et développer des techniques de prospections pour atteindre les objectifs de vente.

#### Conseillère en vente et responsable des réseaux sociaux

Meubles Sinray Inc. | 2013, 2014 et 2019

- Vendre et conseiller la clientèle selon les standards de l'entreprise;
- Faire la refonte du système d'inventaire sous la direction du propriétaire de l'entreprise
- Création d'une plateforme web et d'un système d'inventaire connecté.