

PROFIL

Fort de plus de 35 ans d'expérience dans le domaine de la **vente**, **gestion** et **marketing**, j'ai pu acquérir au fil de ces années de précieuses compétences dans des entreprises de services. De plus, ma polyvalence m'a également permis de développer une connaissance élargie des organisations par des mises à jour constantes dans les concepts et procédures dans ces 3 créneaux.

Soucieux de maintenir mes connaissances à jour, j'ai complété un certificat en administration (gestion des organisations) ainsi que des formations en marketing et gestion des ressources humaines à l'Université Laval en 2015.

Aimant relever de nouveaux défis et motivé à partager mon savoir et mon savoir-faire, j'ai fondé en 2014 VMG Solution qui propose des services de consultation ainsi que des plans de formation en vente, gestion et marketing adaptés aux besoins des individus et des organisations.

Faisant preuve d'une grande facilité à m'adapter et m'intégrer à de nouveaux contextes, j'ai démontré tout au long de ma carrière un grand sens des responsabilités, par mon leadership et mon engagement, à maintes reprises, ma rigueur ainsi que ma disponibilité m'ont permis de performer dans différents contextes.

Innovateur et possédant une excellente capacité d'apprentissage et de communication, je mène à terme mes interventions tout en respectant fidèlement les orientations stratégiques adoptées ainsi que le cadre de référence des individus et des organisations.

Reconnu pour mon altruisme et par ma soif d'entretenir de bonnes relations avec mes clients autant à l'interne (collègues) qu'à l'externe à toujours contribuer à l'atteindre de mes objectifs.

CAPACITÉS

| À travailler en équipe | À établir et à maintenir des relations interpersonnelles | À animer un groupe | À concevoir et adapter de l'équipement ou des technologies.

COMPÉTENCES

| Assiduité et ponctualité | Leadership | Gestionnaire | Formateur | Négociateur | Rapidité du temps de réaction | Visionnaire |

LOGICIELS

| Word | Excel | PowerPoint | PhotoPad | Employeur D | Cyberimpact | Prézi | Internet et réseau sociaux



DENIS LECLERC

CONTACT

TÉLÉPHONE :
418 614-8421

COURRIEL :
tomlec@hotmail.com

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Octobre 2024 à aujourd'hui

Directeur général **La Grande Ferme - site historique**

- ◆ Gestion des ressources humaines
- ◆ Communication et représentation
- ◆ Gestion des opérations
- ◆ Gestion des ressources financières et matérielles

2015 à aujourd'hui

Travailleur autonome **VMG Solution**

Proposer un service de consultation ainsi que des plans de formation adaptés aux besoins des individus et des organisations.

2019 à aujourd'hui

- ◆ Membre actif sur le CCU (**Comité consultatif de l'urbanisme**)

2022 à aujourd'hui **Sainte-Anne de Beaupré** 2019- 2022 **Ville de Lac-Beauport**

juin à octobre 2023

- ◆ Conseiller technique - **Prémont Harley-Davidson**

Répondre aux demandes aux demandes des clients au comptoir ou par téléphone en s'assurant constamment d'offrir un service de qualité lors des entretiens ou réparations effectuées en concession.

mars à juin 2023

- ◆ Conseiller technique - **Mercedes Benz de Québec**

Répondre aux demandes aux demandes des clients au comptoir ou par téléphone en s'assurant constamment d'offrir un service de qualité lors des entretiens ou réparations effectuées en concession.

janvier 2017 à avril 2023

- ◆ Commis-caissier - **SAQ (temps partiel)**

Jouer un rôle de service à la clientèle, conseiller, dégustation de produit, en plus à l'occasion je joue un rôle de responsable de succursale (C.O.S) qui consiste à l'ouverture et la fermeture de succursale, gestion des stocks, dépôts ainsi que la supervision du personnel.

1994 à 2016 **Belron Canada (Lebeau/Duro)**

- ◆ **Gérant régional, développement interentreprises 2001 à 2016**

- Développer des marchés et rechercher des opportunités d'affaires à croissances profitables
- Coordonner et gérer des activités de représentations régionales
- Gestion des opérations commerciales
- Gérer des comptes clés et faire le suivi des budgets pour l'atteinte d'objectifs de vente
- Analyser, générer et émettre des recommandations au niveau des rapports de ventes et activités.
- Développer les communications entre les différents départements à plusieurs niveaux
- Acquérir de nouveaux clients et faire la rétention des clients actuels (B2B)
- Assurer le développement de produits, de services et de promotions pour la clientèle

- ◆ **Gestionnaire de comptes (assurances) pour l'est du Canada 2001 à 2004**

- Rechercher et identifier les opportunités d'affaires, les nouveaux partenariats et les nouvelles tendances du marché
- Gérer les comptes des grandes bannières courtiers pour chaque centre de service du territoire
- Développer et maintenir les relations d'affaires avec les clients actuels, les courtiers et les assureurs de l'est du Québec
- Analyser et produire des rapports de vente et d'activités et produire des recommandations
- Gérer les communications interdépartements
- Coordonner les activités de représentations régionales

- ◆ **Conseiller aux ventes commerciales 1994 à 2001**

- Développement et rétention de la clientèle commerciale (région de Québec)
- Coordonner et gérer des activités de représentations régionales
- Gérer des comptes clés et faire le suivi des budgets pour l'atteinte d'objectifs de vente

- ◆ **Gérant de département (audio auto) **La Clé de Sol** 1989 à 1994**

- ◆ **Gérant de succursale **Radio d'auto de Québec** 1983 à 1989**

FORMATIONS ET ATTESTATIONS

Université Laval

- Certificat en administration (gestion des organisations)
- Formation en marketing
- Formation Gestion ressources humaines

Ordre des administrateurs agréés du Québec

- Administrateur agréé

Barreau du Québec

- Dispensateur d'activités de formation
- Enquêteur en matière de harcèlement psychologique au travail

Emploi Québec

- Formateur agréé

Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ)

- Formateur accrédité

Chambre de l'Assurance de Dommage

- Formateur accrédité

Association des musées du Québec, Culture Capitale-Nationale et Chaudière-Appalaches,

Association québécoise d'urbanisme et Alliance Affaires Côte - de - Beupré

- Membre

Séminaires divers

- The Gap Partnership (négociation)
- Peak Performance (vente)
- Barreau du Québec (en matière de harcèlement psychologique)

QUELQUES RÉALISATIONS

La Grande Ferme - site historique

- Déposer une demande de subvention pour une numérisation d'une vieille grange avant sa démolition.
- Bâtir une banque de données (courriels) pour alimenter d'éventuelle infolettre.
- Bâtir des tableaux indicateurs du nombre de visites hebdomadaire, mensuelle et annuelle.
- Revoir et bonifier la méthodologie de la facturation.
- Déposer plusieurs demandes d'aide financière.

VMG Solution

- Développement des affaires.
- Formation et services-conseils en vente marketing et gestion.
- Création de formations et développement d'outils de gestion organisationnelle.
- Création et reconnaissance d'activité de formation par d'ordres professionnels :
 - En mode client 2.0 - En mode négociation 2.0 - Marketing Mix 2.0 - En mode client difficile
 - Le harcèlement psychologique au travail, c'est tolérance ZÉRO

Belon Canada

- Créer et établir des paramètres de prix commerciaux à travers le réseau Lebeau / Duro autant au niveau corporatif que franchisé.
- Rédiger des appels d'offres au niveau municipal et gouvernemental.
- Établir des ententes commerciales avec les bannières de carrosserie.

Ominium Jean-Guy Lagacé (La maison Michel Sarrazin)

- À titre de fondateur et organisateur

Conférencier et formation

- Donner plusieurs conférences lors de congrès et au cégep de Sainte-Foy pour les futurs courtiers en assurances.
- Animer plusieurs activités de formation en mode présentielle et webinaire.

LNH Les Nordiques de Québec

- Technicien juge vidéo (1992 à 1995)

Séries Montréal Québec (Production J)

- Responsable des officiels mineurs (2010-2011)

Emploi Québec

Livrer plusieurs mandats en développement et soutien aux entreprises à titre de consultant pour Emploi Québec.

Concessionnaire automobile

Livrer plusieurs mandats à titre d'agent d'indice de satisfaction client.