



## COORDONNÉES

1200 Route Gérin, J0K 2V0,

St-Justin

514-554-4830

ghotte56@gmail.com

03/08/1956

Canadienne

Classe 5

Marié

<https://www.linkedin.com/in/gérald-hotte-97442827>

Disponibilité immédiate

## SITE INTERNET, PORTFOLIOS, RÉSEAUX SOCIAUX

- [www.borealsup.ca](http://www.borealsup.ca)

## COMPÉTENCES

- Service à la clientèle impeccable
- Prévention des risques liés à la santé
- Capacité à respecter les délais serrés
- Aide à la personne
- Sensibilisation à la qualité
- Gestion des services à la clientèle
- Réglementation relative à l'immobilier résidentiel
- Expérience dans l'industrie de la salubrité industrielle, commerciale et institutionnelle.
- Bilingue (français/anglais)

## CENTRES D'INTÉRÊT

- Instructeur certifié Planche à pagaie. Voir mon site web [www.borealsup.ca](http://www.borealsup.ca)
- Passion pour la planche à pagaie d'expédition
- Secouriste certifié en région éloignée SiriusMedX
- Opérateur certifié CMR(Radio)VHF
- Secouriste RCR
- Sport set activités nautiques
- Passion pour la photographie

## PROFIL

Personne méthodique et autonome, je recherche un poste dans le secteur du service à la clientèle/ventes. Mon sérieux et ma capacité d'adaptation contribueront au rendement du service. Ayant un très bon relationnel, je m'intègre rapidement à une équipe.

Actif dans le secteur ventes et développement des affaires dans l'industrie aéronautique une bonne partie de ma vie professionnelle, je maîtrise la compréhension du service à la clientèle.

## EXPÉRIENCE

**Délégué commercial, ventes** 01-2025-

**Le Balûchon Éco-Villégiature, St-Paulin, QC.**

- Ventes et réservations ( en formation)

**Ventes & Fabrication, 09/2023 - 06/2024**

**Do Sport - Trois-Rivières, Québec - Emploi temporaire**

- Fabrication de produits en série en suivant les modes opératoires et les gestes techniques et en respectant les impératifs (quantité, délais, qualité, sécurité).
- Fabrication de planches à pagaie, de surf et planches adaptées sur ligne dans le respect des cadences fixées.
- Travail efficace pour respecter les délais de production établis.
- Assemblage de composants sur une ligne de production pour créer des produits finis.

**Ventes matériaux construction, 01/2022 - 08/2023**

**BMR Coop Novago - St-Barthélémy, Québec - Emploi permanent**

- Recueil des besoins et des attentes des clients, définition précise et mise en place du projet de construction.
- Accueil des clients en magasin avec courtoisie et disponibilité afin de présenter une bonne image du magasin.
- Accueil des clients, réponse à leurs demandes de renseignements avec efficacité et courtoisie.
- Rangement, entretien et réapprovisionnement de la boutique.
- Accueil et prise en charge des clients afin de les orienter vers les produits adaptés à leurs besoins.
- Rangement et nettoyage du magasin et des rayons, participation aux missions d'entretien des locaux.

**Ventes matériaux construction, 04/2021 - 01/2022**

**Home Dépôt Boisriand - Boisbriand, Québec - Emploi permanent**

- Supervision d'une équipe de vingt employés pour assurer la performance et l'efficacité des opérations.
- Supervision, encadrement et évaluation d'une équipe de vingt employés.
- Mise en place et suivi d'indicateurs clés de performance pour améliorer la productivité.
- Collaboration avec d'autres responsables et cadres pour diriger le flux de travail et favoriser les opérations.
- Organisation régulière de réunions d'équipe pour renforcer la communication interne, partager les informations pertinentes et résoudre rapidement tout problème soulevé. Application des normes de sécurité permettant d'éviter les accidents et suivi du bon déroulement des opérations, mise en œuvre des solutions adaptées aux aléas.

## LANGUES

Français

Langue maternelle

Anglais

Bilingue



<https://www.facebook.com/gerald.hotte/about>



<https://www.linkedin.com/in/gérald-hotte-97442827/>



### Ventes aéronautiques, 09/2017 - 04/2021

#### Avianor - Mirabel, Québec - Emploi permanent

- Réparation et remplacement des composants défectueux selon les normes de sécurité.
- Suivi rigoureux du planning établi par le responsable technique afin d'éviter toute perturbation des opérations aériennes.
- Réalisation des visites de contrôle sur les appareils.
- Délivrance des approbations pour remise en service (APRS) des appareils contrôlés.
- Inspection des systèmes mécaniques, électriques et hydrauliques des aéronefs.
- Rédaction de rapports détaillés sur l'état actuel et les réparations effectuées sur chaque aéronef pris en charge par l'atelier.
- Collaboration avec une équipe d'autres mécaniciens aéronautiques pour mener à bien les projets complexes de réparation d'aéronefs.

### Alcoa Moulages Aéronautiques, 09/2015 - 09/2017

#### Directeur du Service à la clientèle, Laval QC.

- Gestion et supervision du service à la clientèle
- Déservir les marchés de l'aviation civiles et militaires
- Collaboration avec l'équipe d'ingénierie
- Planification et coordination avec le responsable de la production
- Maintenir et fructifier la relation clientèle (équipementiers)

### Directeur Développement Affaires, 09/2005 - 09/2015

#### Interturbine GmbH (BE Aerospace) - Montreal, Quebec -

Ventes et soutien en produits chimiques, structuraux et mécaniques aux centres de révision des lignes d'aviation commerciale, militaire et privée. Couverture territoriale du Canada en entier et de la Côte Est Américaine. Formation des autres Dir. Développement Affaires à l'International.

- Prospection de nouveaux clients et développement du portefeuille existant.
- Prospection ciblée sur le terrain ou à distance afin de conquérir de nouveaux clients sur le secteur confié.
- Accompagnement des clients jusqu'à la signature du contrat, conseil tout au long du processus de vente.
- Organisation des rendez-vous clients afin de faire découvrir les produits et traiter les éventuelles objections.
- Analyse des tendances du marché pour identifier de nouvelles opportunités d'affaires.
- Gestion du développement commercial B2B : prospection, rendez-vous, contractualisation et fidélisation des clients.

### Représentant produits/équipements sanitaire, 09/1995 - 09/2005

#### Produits Sany - Joliette, Québec - Emploi permanent

- Conseil auprès des clients sur la distribution, le linéaire et les promotions des produits.
- Développement d'un portefeuille client et suivi commercial facilitant la conversion des prospects et leur fidélisation.
- Réalisation des objectifs fixés par la direction commerciale.
- Gestion administrative : tenue des dossiers clients, alimentation du CRM, rédaction des comptes rendus d'activité.
- Coordination avec les autres services internes (logistique, production) pour assurer un suivi optimal des commandes clients.
- Démarchage téléphonique de prospects ciblés avec un discours accrocheur, gestion des prises de rendez-vous.
- Analyse des résultats commerciaux, ajustement de la stratégie commerciale pour développer les performances.
- Participation aux salons professionnels pour promouvoir l'entreprise et ses produits.

## Formation

**Baccalauréat ès Arts (Études Anciennes)** : Histoire, 1971 - 05/1975  
**Université Ottawa** - Ottawa, Ontario - Baccalauréat

**Diplôme Sec V** : Général, 09/1972 - 05/1975  
**Polyvalente Charlesbourg** - Chalesbourg, Québec – Aucune

**Membre de La Réserve des Forces Armée du Canada (DND)**  
de mai 1974 à 1980, Régiment Foot Guards, Relève de la Garde,  
Ottawa.

- Secouriste certifié régions éloignées/RCR
- Opérateur CMO(R) VHF certifié Garde Côtière du Canada
- Secouriste Eau vive Niveau 1 Eauvive Québec
- Instructeur certifié avancé Paddle Canada planche à pagaie
- Conférencier Kanobec84, organisation et logistique pour expéditions longues durées en canot