

# France Cantin

Montréal (Québec) | 514 714-2600 | france.cantin@hotmail.com | Adresse [Linkedin](#)

## Sommaire

28 d'expérience en gestion, en développement des talents et en formation dans des environnements en constante transformation et dans le respect des cadres financiers stricts. Ai œuvré dans les secteurs privé et public et évolué avec des collaborateurs syndiqués et non-syndiqués.

### Compétences clés :

- Analyse de besoins
- Coaching de gestion (en cours de certification PCC) & mentorat
- Conception & animation de la formation
- Créativité et sens de l'initiative
- Grand sens de l'organisation, de la gestion de temps et des priorités
- Excellente habileté à travailler en équipe
- Excellente habileté à développer et maintenir des relations d'affaires
- Excellente capacité d'adaptation et à travailler sous pression
- Grande habileté à accélérer le changement
- Saine gestion des budgets

## Principales réalisations

- Conçu et/ou implanté des programmes de formation dynamiques et engageants (formations face à face, webinaires, vidéos, etc.) selon le modèle A.D.D.I.E. répondant aux besoins de l'entreprise. Excellents résultats dans les sondages de satisfaction.
- Participé au développement d'une formation nationale (*Vente axée sur la valeur*) en un temps record (deux mois) en assurant la révision du matériel didactique, la formation des formateurs et premiers directeurs – ventes ainsi qu'un suivi et un renforcement structuré auprès des ventes.
- Participé au développement et à la livraison d'un « boot camp » pour les gestionnaires aux ventes au niveau national visant à accélérer le virage numérique de leurs équipes. Créé deux des modules de formation (SEO et sites web) de niveau intermédiaire.
- Développé de A à Z une solution clé en main pour le lancement 2018 de l'équipe nationale des comptes majeurs (concept, matériel, présentation, exercices d'équipe et formation des animateurs).
- Conçu de A à Z une solution clé en main pour un nouveau service (*Exercice de la marque*) offert par l'équipe nationale des comptes majeurs (guide de référence, formation, formation de l'animateur, gabarit de rapport-clients).
- Mis sur pied une équipe aguerrie de 13 conseillers en marketing de performance au Québec, à Ottawa et en Atlantique chargée d'accompagner les ventes dans la transformation numérique de Pages Jaunes et ce, trois mois.
- Contribué significativement au virage numérique en tant que première directrice – produits en ligne avec une approche intense de formation et d'accompagnement chez les clients. Croissance de 55% des produits en ligne.
- Élaboré et mis en place une stratégie d'acquisition de nouveaux clients pour les ventes directes qui, historiquement n'avaient jamais fait d'acquisition chez Pages Jaunes. 499 nouveaux clients pour la première année
- Remplacé à pied levé une directrice générale pendant quatre mois en faisant preuve d'une grande adaptation et d'une efficacité significative. Progression de 7% du gain net durant l'intérim.
- Planifié, organisé, dirigé et contrôlé le recensement fédéral dans deux circonscriptions en supervisant 325 personnes.

# France Cantin

Montréal (Québec) | 514 714-2600 | france.cantin@hotmail.com | Adresse [LinkedIn](#)

## Expérience professionnelle

### **Coach spécialisée en coaching de gestion : janvier 2019 à aujourd'hui**

*Coaching de gestion France Cantin, Montréal*

### **Première directrice nationale – Formation des ventes : octobre 2014 à janvier 2018**

*Pages Jaunes, Montréal*

- Supervisé une équipe de 11 formateurs des ventes au Canada assurant la mise à jour du matériel didactique et l'animation de la formation.
- Conçu et implanté des programmes de formation dynamiques et engageants pour les nouveaux produits, outils de ventes, systèmes, habiletés relationnelles, etc. en conformité avec les orientations de la compagnie, les impératifs de l'équipe des ventes et dans le respect des principes d'andragogie
- Planifié, organisé, dirigé et évalué la formation de tous les cours destinés à la force de vente
- Travailler en étroite collaboration avec les départements concernés afin d'englober tous les aspects (marketing, processus, etc.) dans les formations
- Gérer les effectifs ; prévoir les embauches et les mouvements de personnel
- Gérer et suivre les budgets

### **Directrice générale – Ventes directes : mai 2013 à octobre 2014**

*Pages Jaunes, Montréal*

- Supervisé une équipe de sept premiers directeurs gérant les équipes de conseillers médias (environ 70) au Québec, Ottawa et dans l'est de l'Ontario ainsi que l'équipe des gestionnaires des comptes majeurs (comptes de 60 000 et plus)
- Analysé les résultats et indicateurs clés de performance, développé des stratégies afin d'atteindre les objectifs corporatifs et assuré l'exécution et le suivi des initiatives
- Travaillé en étroite collaboration avec les départements de Marketing, Finances, Service à la clientèle et Opérations afin d'améliorer l'expérience client.
- Géré les effectifs ; prévoir les embauches et les mouvements de personnel
- Géré et suivre les budgets conformément aux politiques de l'entreprise

### **Directrice générale intérimaire – Groupe Avantage : janvier à mai 2013**

*Groupe Pages Jaunes, Montréal*

- Supervisé une équipe de six premiers directeurs – Ventes, un directeur – Affaires et 47 conseillers médias avec les mêmes responsabilités que le poste cité précédemment

### **Première directrice sénior – Marketing de performance : octobre 2009 à janvier 2013**

*Groupe Pages Jaunes, Montréal*

- Supervisé une équipe d'experts professionnels au Québec, à Ottawa et en Atlantique chargée de supporter, de coacher et de former les conseillers médias et de fournir des services de consultation à valeur élevée à nos clients (imprimé, produits électroniques sur PJ.ca, sites web, SEO, SEM et mobile) et ce, en étroite collaboration avec les gestionnaires des ventes pour développer des stratégies afin d'atteindre les objectifs de l'entreprise
- Collaboré avec les départements de Marketing et de Formation dans la conception de produits et le développement de la formation
- Été un agent de changement s'impliquant dans la transformation de l'entreprise dans un monde multimédia et numérique

# France Cantin

Montréal (Québec) | 514 714-2600 | france.cantin@hotmail.com | Adresse [LinkedIn](#)

## **Première directrice – Produits en ligne : 2006 à 2009**

*Groupe Pages Jaunes, Montréal*

- Aidé la force de vente à prendre le virage numérique par le biais de formation traditionnelle et de formation dirigée (accompagnement du conseiller chez les clients). Atteint des objectifs de plus de 50%

## **Première directrice – Ventes directes : 2004 à 2006**

*Groupe Pages Jaunes, Montréal*

- Formé, motivé et soutenu une équipe de ventes directes en planifiant, organisant, dirigeant et contrôlant les diverses campagnes de ventes et en s'assurant de l'atteinte des objectifs par la gestion de performance de chaque conseiller

## **Première directrice – Formation des ventes : 2003 à 2004**

*Groupe Pages Jaunes, Montréal*

## **Première directrice régionale – Réseaux de distribution : 2001 à 2003**

*Bell ActiMedia, Montréal*

## **Formatrice - Ventes : 1999 à 2001**

*Bell ActiMedia, Montréal*

## **Directrice - Ventes par téléphone : 1992 à 1999**

*Bell ActiMedia, Montréal*

## **Expérience professionnelle – secteur public & parapublic**

### **Agente du personnel : 1990**

*Institut national d'optique, Ste-Foy*

### **Agente aux ressources humaines : 1987**

*Ministère du tourisme et des loisirs, Toronto*

### **Responsable de projet : 1986**

*Statistiques Canada, Québec*

### **Responsable de projet : été 1985**

*Centre d'emploi du Canada pour étudiants, Québec*

### **Agente de placement : 1984**

*Centre d'emploi du Canada pour étudiants, Québec*

# France Cantin

Montréal (Québec) | 514 714-2600 | france.cantin@hotmail.com | Adresse [LinkedIn](#)

## Formation

Baccalauréat en administration des affaires spécialisé en management – Université Laval

Diplômée de 2<sup>e</sup> cycle du **Programme d'Entraînement au Coaching Professionnel** et la **certification ACSTH** (Approved Coach Specific Training Hours) – École Coaching de Gestion / En cours de certification PCC

Cours de la maîtrise en gestion des ressources humaines - ENAP

**Formations supplémentaires** | Gestion du rendement | Techniques de formation et pédagogie | Comment transiger avec les gens difficiles | Motiver : se gérer pour mieux gérer | Techniques de coaching | Certification « Certified Google AdWords Reseller »

## Certification

Formatrice agréée par la Commission des partenaires du marché du travail aux fins de l'application de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main d'œuvre

## Connaissances informatiques

Microsoft Office (Word, Excel, PPT, Outlook) | Salesforce.com | Siebel | iMovie

## Langues parlées et écrites

Français & anglais

## Passions

Globe-trotter, camping, kayak et tourisme urbain