**LYNH MARKETING**

(514) 123-4567 | [www.linkedin.com/in/ly-](http://www.linkedin.com/in/ly-)marketing | lynh.marketing@gmail.com | Anglais, français et mandarin

**MARKETING | DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES | CONSULTATION**

**Élaboration et implantation de stratégies :** atteinte d’ambitieux objectifs de croissance

**Plus de 10 ans d'expérience** au sein de petites, moyennes et grandes entreprises de niveau international

**Gestion des ventes** : maîtrise du processus de vente technique, fortes habiletés en négociation

**Leadership motivationnel :** fortes aptitudes pour diriger des équipes multidisciplinaires et faciliter l’adaptation rapide aux changements

**FORMATION**

**Maîtrise en administration des affaires (MBA), HEC Montréal Mai 20xx**

Directrice, MBA Games – AEMBA, 2e place parmi 20 universités comptant 600 étudiants

**Baccalauréat en génie aérospatial, Université de Carleton, Ottawa 20xx**

**PROJET DE CONSULTATION EN MARKETING**

**Entreprise XYZ, Montréal** **- projet de consultation 20xx**

* Développe une méthodologie permettant de réaliser des cartographies de l’expérience client comme outil stratégique dans un contexte B2B ce qui a permis d’augmenter le taux de satisfaction des clients de 40 %
* Réalise une étude du marché nord-américain qui a mené à l’ouverture d’un bureau à San Francisco dont les ventes ont dépassé l’objectif de 50 % dès la première année

**EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE**

**RST AEROSPACE, Montréal 20xx - Présent**

*Fournisseur mondial de revêtements et produits optiques utilisés dans l’aviation commerciale, militaire et privée*

**Gestionnaire des ventes et marketing**

Gérer l’un des trois plus gros clients avec un budget annuel de 44 M US $

* Négocie des accords à long terme qui ont permis d’augmenter de 25 % la part du portefeuille en moins de 6 mois
* Optimise la résolution de problèmes afin d'éviter la perturbation des chaînes d'approvisionnement mondiales
* Administre les créances des comptes et minimise l'exposition aux clients à haut risque
* Dépasse de 40 % les objectifs pour la région des Amériques grâce à l’amélioration des processus de vente

**TECHNOLOGIES WOW (Brésil) 20xx – 20xx**

*Bureau d'études spécialisé dans la simulation aérodynamique axé sur la certification d'avions et de moteurs à réaction*

**Responsable des ventes**

Gérer les efforts de vente et de marketing permettant à une PME de devenir leader mondial d’un marché spécialisé

* Pilote l'optimisation des moteurs de recherche augmentant le trafic web et l'intelligence marketing par 200 %
* Développe et implante la stratégie commerciale pour améliorer le positionnant de l'entreprise
* Optimise un réseau global de distributeurs afin de dépasser les objectifs de croissance

**AEROSPACE XYZ (Espagne) 20xx – 20xx**

*Leader mondial de la maintenance, de la réparation et des moteurs aéronautiques pour hélicoptères et aéronefs*

**Coordonnatrice de projets spéciaux**

Assurer la responsabilité du projet de développement d’un stand robotique utilisé pour le décapage des revêtements aérothermiques.

* Dirige la sélection des sous-traitants et la négociation d’un contrat d’un million de dollars US
* Supervise un groupe multidisciplinaire et garantit la réalisation du projet selon le temps et le budget prévu

**ACTIVITÉS DE LEADERSHIP ET INTÉRÊTS**

* Voyages : a visité plus de 35 pays et vécue sur 3 continents
* Sports : ultimate frisbee, coach bénévole depuis 20xx. Participation à 4 compétitions internationales