

PANEL 3

Redémarrer le développement des affaires : plan de vente et bonnes pratiques

Ces dernières années, les entreprises manufacturières ont connu une forte croissance, souvent organique, grâce à leurs clients existants, et ce, sans efforts marketing significatifs ni développement de marché. Toutefois, le contexte d'affaires a évolué dans certains secteurs, et les entreprises avec une fonction de développement des affaires moins structurée ont désormais tout intérêt à adopter de bonnes pratiques pour conquérir de nouveaux clients, explorer de nouveaux marchés et se repositionner.

LE MODÉRATEUR



Alain Thériault,
Associé

Alain est un spécialiste chevronné du marketing B2B, reconnu pour sa maîtrise de la stratégie de commercialisation. Chargé de cours à HEC et coach d'affaires pendant 20 ans, il a accompagné des centaines d'entrepreneurs dans la mise en marché d'innovations ainsi que dans leur développement stratégique et opérationnel. Avec le temps, il est devenu un expert dans la création de personas, l'élaboration de propositions de valeur et l'optimisation des modèles d'affaires. En janvier prochain, Alain célébrera ses 10 ans chez ExoB2B, où il aide les entreprises à commercialiser leurs produits et services au Québec et à l'international. Avec une expérience à la fois académique et pratique, il aborde les défis de la commercialisation B2B de façon concrète et orientée vers des résultats. Pour boucler la boucle, il aime tellement l'innovation qu'il confie la rédaction de sa bio à ChatGPT !



LES PANÉLISTES



Josée Proulx,
Copropriétaire et
vice-présidente



Après avoir débuté sa carrière dans le domaine dentaire, Josée Proulx devient mère entrepreneure et développe ses aptitudes grâce à sa détermination et son sens des affaires. Elle saisit ensuite l'opportunité d'utiliser ses talents afin de développer, avec son conjoint, l'entreprise qu'il avait fondée en 2011 dans le domaine du revêtement de peinture industrielle. Elle devient vice-présidente de l'entreprise et actionnaire majoritaire en plus de diriger le développement des affaires et les finances. Revêtement Industriel Prizma a percé dans le domaine de la défense avec un premier contrat de Mack Defense, ce qui leur a permis de se bâtir une solide réputation et depuis, avoir une clientèle beaucoup plus élargie. Au fil des années, ils ont obtenu leurs certifications du PMC, ISO 9001 : 2015, AS9100D.



Pascale Leblond,
Présidente-directrice
générale



Pascale Leblond, titulaire d'une maîtrise en comptabilité, a reçu son titre de comptable agréée en 2000. Elle a débuté sa carrière chez Deloitte en 1998 comme vérificatrice. Ensuite elle a été transférée au département à l'aide aux entreprises en 2004. En 2006, elle a été engagée comme directrice générale chez Les Industries GE Gilbert. Devenue propriétaire des Industries GE Gilbert en 2010, elle est à la barre de l'entreprise en croissance constante. Lors de l'acquisition des Industries GE Gilbert, la compagnie avait 17 employés et maintenant elle en compte 60. Le chiffre d'affaires a donc été multiplié par 8 !