



# JACINTHE LARIVIERE

CONSULTANTE PME

MARKETING B2B-B2C / RESSOURCES HUMAINES / GESTION DE PROJETS



Montréal, QC



514-947.8009



[jacinthe.lariviere3@gmail.com](mailto:jacinthe.lariviere3@gmail.com)



[linkedin.com/in/jacinthelariviere/](https://www.linkedin.com/in/jacinthelariviere/)

## CHAMPS D'EXPERTISE

### MARKETING B2B - B2C

Marque nationale / Marque privée  
Plan marketing - communication  
Positionnement - Image de marque  
Recherche quantitative & qualitative  
Gestion des prix et profits  
Développements de produits  
Lancement de produits

### DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Rencontres et présentations clients

### GESTION DE PROJETS

Gestion des produits et des emballages  
Révision ou mise en place des procédures

### RESSOURCES HUMAINES / RECRUTEMENT

Gestion et développement du talent  
Expérience employée  
Structure organisationnelle  
Organisation d'événements

## SECTEURS D'EXPERTISE

### ALIMENTATION

Fromages fins, biscuits, boulangerie et viennoiserie surgelés, vin

### PRODUITS DE PAPIER

Papier de toilette, essuie-tout

### PRODUITS D'HYGIÈNE

Hygiène féminine, incontinence adulte

### PRODUITS DE LESSIVE

Détergent et assouplisseur à lessive, eau de javel

### BIJOUX ET ACCESSOIRES DE MODE

## PROFIL

Gestionnaire polyvalent avec plus de 20 ans d'expérience acquise au Canada et États-Unis dans le secteur manufacturier et de distribution tant pour des PME que de grandes entreprises.

Une vision globale de l'entreprise acquise à travers divers postes, me permet de comprendre les liens interdépartementaux, les enjeux et besoins qui y sont reliés.

L'acquisition d'une entreprise en 2018 me permet de mettre à profit toute mon expertise en plus de faire face à tous les défis reliés à l'entrepreneuriat.

Une alliée fiable, dynamique, efficace, motivée par les résultats pour vous accompagner dans vos projets de tous calibres.

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### CONSULTATION JLARIVIERE

MARS 2025 – PRÉSENT

- Fromagerie Polyethnique : Mettre en place le processus de développement de produits – Recrutement d'un courtier pour le service alimentaire, développement des outils et stratégies pour s'y tailler une place – Liste de prix de tous les secteurs et clients (programmes et profitabilité);
- FAB-MAC : Gestion des Trade show : Salon de la boulangerie, IBIE Las Vegas. Réalisation de l'exercice d'équité salariale requise par le gouvernement du Qc;
- Kanari Management, Recrutement spécialisé dans l'industrie minière, pétrolière, manufacturière et autres. Responsable du suivi des employés. Participation à la mise en place d'outils marketing.
- 2018-présent : Mark Anthony Wine & Spirits pour l'organisation d'événements de ventes – Sommelier

JACKIE J – INSPIRATION MODE, MONTRÉAL, QC MAR 2018 – NOV 2024

### DIRECTRICE GÉNÉRALE ET PROPRIÉTAIRE

*PME spécialisée en approvisionnement de bijoux et d'accessoires de mode, avec distribution canadienne et américaine à des clients B2B (chaînes de magasins et boutiques).*

- Stabilisé les ventes en déclin après l'acquisition de l'entreprise, suivi d'une augmentation de 30% la deuxième année;
- Augmenté les ventes des clients existants grâce à une compréhension approfondie de leurs objectifs de ventes et défis (Simons, Zone Maison, SMU) ;
- Récupéré les anciens clients du propriétaire précédent et prospecté de nouveaux clients à travers le Canada;
- Recruté, formé et mentoré une équipe dynamique de quatre employés, s'adaptant rapidement aux besoins de croissance et de développement stratégique de l'entreprise.

Réalisations:

- Modifié le modèle d'approvisionnement avec les fournisseurs pour s'assurer la rotation rapide de l'inventaire (Corée du Sud, Chine et Inde);
- Surmonté les obstacles liés à la pandémie de COVID-19, notamment la réduction de la demande et l'accès aux clients en ajustant l'offre de produits aux nouveaux besoins et en assurant le bien-être de l'équipe.



# JACINTHE LARIVIERE

CONSULTANTE P M E

MARKETING B2B-B2C / RESSOURCES HUMAINES / GESTION DE PROJETS

## RESEAUX DE DISTRIBUTION

### MARCHÉS D'ALIMENTATION

#### PHARMACIES

#### ENTREPÔTS

(COSTCO)

#### CHAÎNES DE MAGASINS - DÉTAIL

(WALMART - SIMONS, SOUTH MOON UNDER, ETC.)

#### BOUTIQUES

(VÊTEMENTS, CADEAUX, DÉCORATIONS, SPA, COIFFURE, ETC.)

## COMPÉTENCES PERSONNELLES

Sens de l'urgence – Performe bien sous pression

Toujours orientée vers les solutions

Créative dans la recherche de solutions adaptées à la situation et aux ressources

Travaille plusieurs projets/dossiers simultanément

## ÉDUCATION ET PERFECTIONNEMENT

### BACCALURÉAT, ADMINISTRATION DES AFFAIRES

UQAM, 2001

### CERTIFICAT, PSYCHOLOGIE

UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL, 1988

### FORMATION, SOMMELLERIE

ITHQ, 2016

### FORMATION, RÉSEAUX D'AMÉLIORATION

INSTITUT DE DÉVELOPPEMENT (IDP), 2010

### FORMATION, ÊTRE CHEF DE PROJETS

INSTITUT DE DÉVELOPPEMENT (IDP), 2010

## FEMPRO – GROUPE FIRST QUALITY, MONTRÉAL, QC MARS 2016 – OCT 2017 DIRECTRICE MARKETING, MARQUES NATIONALES

- Dirigé le développement national de la marque INCOGNITO et son lancement aux États-Unis suivant l'acquisition de Fempro par First Quality;
- Assuré la coordination entre les équipes américaines et canadiennes dans tous les domaines.
- Évalué les attributs des produits canadiens et américains et les capacités de production;
- Identifié les synergies clients et fournisseurs américains et canadiens;

#### Réalisations:

- Modernisé l'image de marque des produits INCOGNITO (communication et emballage), en collaboration avec une agence;
- Ajouté la marque INCOGNITO et PREVAIL sur la plateforme AMAZON Canada.

## MARK ANTHONY WINE & SPIRITS, MONTRÉAL, QC JUIN 2015 – JAN 2016 DIRECTRICE DE TERRITOIRE (MONTÉRÉGIE - ESTRIE)

- Géré les ventes et établi des relations de confiance avec les clients, y compris les succursales SAQ, les hôtels et les restaurateurs;
- Évalué leur clientèle, leurs réalités, et leurs intérêts pour optimiser les ventes et la distribution en magasin.

#### Réalisations:

- Augmenté les ventes du territoire par rapport à la compétition dans tous les secteurs : RA (+5% CS), SA (+13.3% CS), SL (+4.6% CS);
- Accru la distribution de la catégorie Approvisionnement Continu de 40%, entraînant une hausse des ventes de 13.3%.

## CASCADES (GROUPE TISSU), CANDIAC, QC OCT 2008 – FÉVR. 2015

### RESPONSABLE, MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS NOVATEURS (PRODUITS HORS FOYER B2B), 2014 –2015

- Collaboré avec le département R&D pour le développement de produits et la gestion de projets dans les environnements hospitaliers et industriels.

#### Réalisations:

- Mis en œuvre un projet-pilote pour valider la réduction des bactéries grâce à un nouveau produit antibactérien.

### DIRECTRICE MARKETING, DÉTAIL CANADA (B2C), 2011 –2014

- Géré la marque Cascades (budget annuel 9M\$) ainsi que les marques privées.

#### Réalisations:

- Restructuré le département du marketing (7 employés) en fonction de l'orientation stratégique en créant une unité d'affaires distincte pour optimiser les responsabilités et les ressources;
- Revu et lancé la nouvelle image de la marque Cascades (emballage, promotions, publicité, etc.);
- Augmenté la notoriété de la marque de 37% à 46% grâce à l'échantillonnage d'un nouveau produit avec un soutien radio au Québec et en Ontario;
- Maintenu les parts de marché et légèrement augmenté les ventes dans un marché de commodités très compétitif malgré des compétiteurs majeurs à grands moyens (P&G – Kruger – Irving).



# JACINTHE LARIVIERE

CONSULTANTE P M E

MARKETING B2B-B2C / RESSOURCES HUMAINES / GESTION DE PROJETS

## LANGUES

Français

Anglais

### **DIRECTRICE MARKETING MARQUES PRIVÉES ET DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS (MP – MARQUE CASCADES), 2008 - 2010**

- Proposé et développé des produits en fonction de l'analyse du marché et des tendances;
- Responsable du processus de renouvellement des ententes avec diverses chaînes d'alimentation et pharmacies.

BRIDOR, BOUCHERVILLE, QC

1999 – 2008

**DIRECTRICE, MARKETING ET SERVICE À LA CLIENTÈLE, 2003 – 2008**

**DIRECTRICE DES OPÉRATIONS, VINELAND, NJ, USA, 2002 – 2003**

**CHEF DE PRODUITS, CATÉGORIE PAIN / CHARGÉ DE COMPTES, 1999 – 2002**

- Dirigé une équipe de 7 employées responsables du marketing et du service client pour répondre à la demande du marché, notamment des chaînes d'alimentation, des distributeurs en restauration et de la chaîne Costco;
- Réalisé un mandat de 9 mois pour évaluer l'acquisition potentielle d'une nouvelle usine sur le marché américain et en mesurer la rentabilité;
- Restructuré les opérations, l'équipement, la production et le développement de produits sur la ligne.

Réalisations:

- Contribué à une augmentation de 160% des revenus en 8 ans, notamment par le développement et la commercialisation de 24 produits de boulangerie en 4 mois pour un client américain.

## AUTRES EXPÉRIENCES

GROUPE LAVO INC.

**CHEF DE PRODUIT (B2C)**

AGROPUR - FROMAGES FINS

**CHEF DE PRODUITS**

CULINAR

**ASSISTANTE CHEF DE PRODUITS**

**CONSEILLÈRE RESSOURCES HUMAINES**