



JACINTHE LARIVIERE

CONSULTANTE PME

MARKETING B2B-B2C / RESSOURCES HUMAINES / GESTION DE PROJETS



Montréal, QC



514-947.8009



consultationjlariviere.com



jacinthe.lariviere3@gmail.com



linkedin.com/in/jacinthelariviere/

SECTEURS D'ACTIVITÉ

ALIMENTATION

Fromages fins, biscuits, boulangerie et viennoiserie surgelés, vin

PRODUITS DE PAPIER

PRODUITS D'HYGIÈNE ET DE LESSIVE

BIJOUX ET ACCESSOIRES DE MODE

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

PROFIL

Gestionnaire polyvalent avec plus de 25 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

CLIENT	INDUSTRIE	MANDAT ET RÉALISATIONS
Fromagerie Polyethnique (2025-2026)	Alimentation	Développement des outils de ventes: Liste de prix & feuilles de ventes Analyse de la rentabilité par client Processus de développement de produits Recrutement du courtier alimentaire
Groupe Transit (2026)	Transport Douanes Certifications	Optimisation de la structure organisationnelle en fonction des nouveaux objectifs.
FAB-MAC (2025-2026)	Industrielle Alimentation	Gestion des trade shows (Mtl - Toronto - Las Vegas) Processus opérationnel Équité salariale
APCPE (2026)	OSBL Service aux CPE	Organisation du 25e anniversaire d'existence
Kanari Management (2025-2026)	Industrie lourde, minière, pétrolière, gazière, manufacturière	Recrutement - poste spécialisé
Agropur (2018) 6 mois	Alimentation, secteur crème glacé	Marketing B2C – Marque privée
Mark Anthony Wine & Spirits (2018 - présent)	Vins et spiritueux	Sommelier lors d'événements - promotion et vente des vins sélectionnés



JACINTHE LARIVIERE

CONSULTANTE PME

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

BACCALAURÉAT, ADMINISTRATION DES AFFAIRES

UQAM

CERTIFICAT, PSYCHOLOGIE

UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

FORMATION, SOMMELLERIE

ITHQ

FORMATION, RÉSEAUX D'AMÉLIORATION

INSTITUT DE DÉVELOPPEMENT (IDP)

FORMATION, ÊTRE CHEF DE PROJETS

INSTITUT DE DÉVELOPPEMENT (IDP)

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).

- Augmenté les ventes des clients existants (Canada-US) 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.

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 MARS 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;

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%.



JACINTHE LARIVIERE

CONSULTANTE PME

MARKETING B2B-B2C / RESSOURCES HUMAINES / GESTION DE PROJETS

LANGUES

Français

Anglais

AUTRES EXPÉRIENCES

GROUPE LAVO INC.
CHEF DE PRODUIT (B2C)

AGROPUR - FROMAGES FINS
CHEF DE PRODUITS

CULINAR
ASSISTANTE CHEF DE PRODUITS
CONSEILLÈRE RESSOURCES HUMAINES

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 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).

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.