

Dominic Belhumeur

Belhumeur Stratégies d'affaires inc.
212 Tobin
Sherbrooke (QC) J1C 0K9
819-679-9496
dominic.belhumeur@belhumeursa.com
www.belhumeursa.com



Dominic Belhumeur est un professionnel du développement des affaires ayant cumulé plus de 20 années d'expérience dans la commercialisation de solutions et de services, principalement en mode B2B et dans le domaine des technologies de l'information. Diplômé en administration de l'Université de Sherbrooke en 1991, il a amorcé sa carrière dans la vente pour ensuite accéder à des postes de gestion d'équipes de vente et de marketing dans quelques-unes des plus grandes entreprises en TI au Québec. Homme d'action et de défis, Dominic a souvent agi comme leader lors de la négociation de dossiers de vente majeurs avec des organisations d'envergure. En 2010, il lance sa propre affaire en offrant des services de consultation aux entreprises et il y œuvre encore à ce jour. En 2015, il devient coach en commercialisation dans les incubateurs d'entreprises Espace Inc et ACET de Sherbrooke. Dominic est reconnu par ses pairs comme étant une personne créative, pragmatique et orientée vers les résultats. Sa démarche de vente est basée sur une approche méthodique et personnalisée de façon à atteindre les objectifs tout en bâtissant une relation durable et profitable avec le client.

Résumé des qualifications :

Diplômes : Baccalauréat en administration des affaires - Gestion de l'information et des systèmes. Université de Sherbrooke – 1991

Association : Certifié satisfaction client - Mouvement québécois de la qualité,

Belhumeur Stratégies d'affaires est un organisme formateur agréé par la Commission des partenaires du marché du travail aux fins de l'application de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance de la main d'œuvre.

Domaines d'expertise :

Commercialisation, Stratégies de commercialisation, Développement des affaires, Technologies de l'information

Secteurs d'activités :

Commercialisation B2B, Technologies de l'information, Secteur municipal

Exemples de mandats :

- Optimisation du modèle d'affaires/Proposition de valeur
- Définition du mode de commercialisation
- Mise en place du processus de vente
- Coaching en direction d'équipe de vente