

Alain Marchildon

Intégra-co inc.
1200 McGill College, Suite 1100
Montréal, H3B 4G7
514 815 9919
alain@integra-co.com
www.integra-co.com



Alain Marchildon conseille et accompagne les dirigeants d'entreprises dans leurs efforts de planification stratégique et transformation d'affaires. Les interventions d'Alain se caractérisent par un engagement d'efficacité et de résultats. Son savoir-faire ? Apporter des solutions concrètes aux enjeux d'intégration.

Pendant plus de 30 ans, Alain a occupé différents postes de gestion et dirigé des équipes multidisciplinaires dans le milieu des technologies de l'information. Alain s'est spécialisé dans la transformation des affaires, les systèmes intégrés de gestion (ERP, PLM, CRM), Industrie 4.0, la gouvernance des T.I et gouvernance de projets, ainsi que dans le développement de marché et la commercialisation.

Résumé des qualifications :

Diplômes : Ryerson University – Programme de mentorat
Uqam - Administration des affaires
Institut des Banquiers Canadiens - Brevet
Bois de Boulogne - DEC Informatique

Associations : Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs (FCJE) –
Mentor – Futurepreneur : Mentor actif.
Réseau Action TI
ADRIQ

Domaines d'expertise :

1. Transformation d'affaires : Modèles d'affaires, Industrie 4.0 / usines intelligentes, optimisation et automatization des processus d'affaires, gestion de programmes et projets, gestion du changement organisationnel, orientation et gestion des technologies de l'information.
2. Développement de marché et commercialisation : Stratégie marketing, développement international, coaching vente, optimisation du processus vente et implantation CRM.

Secteurs d'activités :

Technologies de l'information et des Télécommunications (TIC), produits électroniques, services financiers et assurances, santé, défense et sécurité, secteur manufacturier, distribution.

Exemples de mandats :

- Stratégies d'affaires, fusion-acquisitions, plan d'intégration ;
- Optimisation et automatisation de processus ;
- Plan directeur informatique, CIO as a Service, Gestion des T.I. (ITIL)
- Implantation PMO (Project Management Office), Gestion de grands projets
- Positionnement stratégique de produits et plan de commercialisation (Go-to-Market Strategies), Voice of Customers ;
- Marketing : Plan de marketing, plan de communications, brochures marketing et techniques ;
- Organisation des ventes : Plan de vente, recrutement, coaching, implantation CRM, exécution et suivi.