

FICHE DE PRÉSENTATION : CONSEILLER ACCRÉDITÉ

Linda Lord, M.Sc.

Lord Innovations Inc.
CITÉ – Université de Sherbrooke
730 rue Bernard
Granby, Qc J2J 0H6
linda@linda-lord.com
www.innoveretvendre.com
Français, anglais, espagnol



Coach en stratégie marketing et fondatrice de Lord Innovations, j'utilise des approches novatrices pour aider les dirigeants d'entreprises à séduire et fidéliser leur clientèle cible tout en implantant de meilleures pratiques d'affaires. Riche d'une expérience de 35 ans en environnement entrepreneurial B2B, j'ai développé une approche marketing ajustée aux principales étapes du processus d'innovation.

Depuis 2003, je fais partie de l'équipe des conseillers experts du Réseau Canadien de Technologie, devenu l'ADRIQ-RCTi. J'ai accompagné près de 700 entrepreneurs individuellement dans plusieurs secteurs économiques au niveau national et international.

Coach, entrepreneure, gestionnaire, conférencière, formatrice, blogueuse et auteure du premier cyberguide « Soyez prêt à commercialiser » dans le secteur des TI*, je vous accompagne dans la mise en œuvre des actions marketing et de ventes. Mon approche rejoint le grand courant du leadership, du marketing et de la gestion de l'innovation. Reconnue par mes pairs pour ma bonne capacité d'écoute, mon approche méthodique et personnalisée orientée vers les résultats, je cumule les rôles d'experte Femmessor Montérégie, coach en ventes et marketing externe de la BDC, secrétaire-trésorière de Partenariat+ et présidente du CA de Pleins Rayons.

Le coaching en commercialisation se traduit par...

- Une réflexion sur le modèle d'affaires;
- L'adaptation de l'offre pour vous distinguer de la concurrence en la rendant irrésistible à vos clients idéaux;
- Le développement d'une stratégie marketing et processus de ventes pour assurer un bon retour sur investissement, une image de marque enviable et diminuer les cycles de ventes.

Je vous invite à visiter mon site www.innoveretvendre.com et vous inscrire à ma chronique « Innover et vendre », conçue pour aider à améliorer les compétences en commercialisation.

* L'Association québécoise des technologies est propriétaire du droit d'auteur de l'oeuvre littéraire/1028055

Résumé des qualifications :

Diplômes : Maîtrise ès sciences de la gestion, option gestion internationale, HEC Montréal
B.A.A., option finance Université du Québec à Montréal

Domaines d'expertise :

- Coaching en stratégie marketing et développement des affaires pour une croissance soutenue. Gestion de la croissance (tableau de bord de maturité d'une entreprise)
- Stratégie de commercialisation : positionnement concurrentiel de produits et services, plan de commercialisation, segmentation de marchés, mix marketing: persona, proposition de valeur, prix, place, promotion et processus de vente.
- Stratégie en marketing d'innovation : nouveaux produits et services, lean startup
- Stratégies d'affaires : validation du modèle d'affaires et de commercialisation (BMC), positionnement stratégique, plan d'affaires.
- Communication : image de marque, définition et slogan corporatif, rédaction-copywriting d'outils promotionnels.
- Stratégie marketing des réseaux sociaux : google, youtube, podcast, facebook, instagram, tik tok, linkedin, pinterest, twitter.

Secteurs d'activités :

- Commercialisation B2B
- Technologies de l'information et de la communication
- Industriels
- Biomatériaux
- Construction
- Textiles et habillement
- Agroalimentaire
- Technologies médicales
- Métallurgie
- Autres...

Exemples de mandats :

- Mise en marché de produits innovants
- Accompagnement/coaching en développement d'affaires/marketing et ventes
- Élaboration ou validation de stratégie de commercialisation pour un positionnement concurrentiel avantageux
- Optimisation du positionnement stratégique, validation de plans d'affaires
- Coaching de gestion pour assurer une croissance durable des marchés
- Développement de l'image de marque, définition et slogan corporatif, rédaction: site web, communiqué de presse, rédaction-copywriting : publicité, fiche technique et promotionnelle
- Formation en développement d'affaires et commercialisation au niveau national et international pour HEC Montréal, BDC, Industrie Canada, AQT, KPMG, Collège Bois-de-Boulogne, Collège Montmorency, Société de formation industrielle de l'Estrie
- Organisation de foires commerciales, rencontres stratégiques annuelles, journées porte ouverte et de groupes de discussion
- Identification et validation de clients, enquête client
- Préparation, accompagnement et suivi de voyages d'affaires en France, en Allemagne, en Espagne, au Chili, au Brésil, au Mexique, en Tunisie, aux États-Unis et au Canada

Biographie version abrégée :

Coach en stratégie marketing et fondatrice de Lord Innovations, Linda Lord utilise des approches novatrices pour aider les dirigeants d'entreprises à séduire et fidéliser leur clientèle cible tout en implantant de meilleures pratiques d'affaires. Riche d'une expérience de 35 ans en environnement entrepreneurial B2B, Linda a développé une approche marketing ajustée aux principales étapes du processus d'innovation. Elle a accompagné près de 700 entrepreneurs individuellement dans plusieurs secteurs économiques au niveau national et international.

Coach, entrepreneure, gestionnaire, conférencière, formatrice, blogueuse, Linda accompagne les entrepreneurs dans la stratégie de commercialisation et la mise en œuvre des actions ventes et marketing. Son approche rejoint le grand courant du leadership, du marketing et de la gestion de l'innovation. Experte accréditée du RCTi de l'ADRIQ-RCTi, elle cumule de plus les rôles d'experte Femmessor Montérégie, coach en ventes et marketing externe de la BDC, secrétaire-trésorière de Partenariat+ et présidente du CA de Pleins Rayons.