

**Sabine Kerner**

Associée

iFact inc

1117 Sainte-Catherine Ouest, bureau 640

Montréal, QC H3B 1H9

Téléphone : 514 735-9892

[skerner@iFact-Consult.com](mailto:skerner@iFact-Consult.com)

[www.iFact-Consult.com](http://www.iFact-Consult.com)



Avec plus de vingt ans d'expérience professionnelle, acquise aux États-Unis, en France et en Allemagne, auprès de leaders en innovation technologique (Apple Computer, IBM), Sabine Kerner a bâti iFact inc., une firme de services-conseils en management. Elle a établi un réseau de partenaires en Europe, en Amérique du Sud ainsi qu'au Japon. Mme Kerner soutient ses clients dans leur réflexion/positionnement stratégique ainsi que dans le développement de leur stratégie d'affaires. Ses interventions permettent à ses clients de rapidement évaluer de nouvelles opportunités et améliorer leur structure organisationnelle.

**Résumé des qualifications :**

**Diplômes :** MBA, Technologische Universität, Berlin

**Associations :** ADRIQ  
Réseau photonique du Québec  
Forum Medtech-Pharma (Allemagne)  
Chambre Allemande-Canadienne de Commerce

**Domaines d'expertise :**

- Stratégie d'affaires : réflexion stratégique, plan d'affaires, étude de faisabilité
- Stratégie de commercialisation : positionnement de produits et rédaction de plan de commercialisation, développement et gestion des réseaux de distribution
- Étude et analyse de marchés
- Exportation : expertise sectorielle ou géographique
- Commercialisation de l'innovation : de nouveaux produits, procédés, nouvelles technologies; licences
- Stratégie de développement technologique : produits, procédés, etc.

**Secteurs d'activités :**

- Technologies de l'information
- Technologies en optique/photonique
- Technologies environnementales
- Technologies médicales
- Secteur maritime
- Alimentation
- Divers secteurs industriels.

**Exemples de mandats :**

- Réflexion stratégique et plan d'affaires
- Positionnement d'entreprise et développement de la stratégie marketing
- Identification et validation de clients potentiels, réseaux de distribution et clients OEM à l'international
- Étude de marché
- Plan marketing (international)
- Organisation de missions d'affaires
- Accompagnement/coaching en marketing/gestion de ventes
- Formation en stratégie d'affaires, innovation, marketing et gestion des réseaux de ventes.

**Territoires couverts :**

- Amérique du Nord
- Europe (expertise pointue du marché allemand)
- Brésil
- Japon.