



Linda Lord, M.Sc.

322 des Amandiers
Bromont, Qc, J2L 0N8
Cell. (514) 794-4636

linda@linda-lord.com

Français, Anglais, Espagnol

Experte accréditée du RCTi de l'ADRIQ-RCTi depuis 2003

Dispensateur du réseau AGRICONSEILS depuis 2014

Blogueuse de « Innover et vendre » www.innoveretvendre.com/blogue

Professionnelle de stratégie marketing détenant 35 ans d'expérience en gestion, coaching, commerce international, communication, formation et en négociation dans plusieurs secteurs économiques sur le plan national et international. Expérience de coaching avec plus de 700 entrepreneurs individuellement dans leur entreprise. Habileté à identifier des solutions créatives et à les transformer promptement en plans d'actions permettant d'atteindre des résultats mesurables, afin d'assurer une croissance et une meilleure rentabilité des entreprises. Bonne capacité d'écoute et de négociation, aptitudes à motiver les autres pour en arriver à partager une vision gage de succès. L'étendue de son expertise, la rigueur de son approche et la richesse de son réseau, qu'elle partage généreusement, le tout enveloppé d'entrepreneurship, font de Linda Lord, un atout certain pour sa clientèle.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2009- LORD INNOVATIONS Inc., www.innoveretvendre.com , Bromont
Fondatrice et conseillère principale en stratégie marketing d'innovations

Services d'experts-Conseils en stratégie marketing, d'affaires, de commercialisation et d'innovations multisectoriel. Dispensateur de services d'Agri-Conseil www.agriconseils.qc.ca

- Coaching et accompagnement stratégique d'entrepreneurs pour un positionnement concurrentiel avantageux de leur entreprise
- Développement et mise en œuvre de stratégie d'affaires et de commercialisation pour de nouveaux produits et services.
- Formation en entreprise et dans les organismes de développement économique.
- Conférencière : « Comment susciter l'attention des clients en ligne », webinaire Cliniques Innovation ADRIQ-RCTi (2020) / « Difficulté à vendre vos produits ou services; démarquez votre offre ! », Ateliers/Conférences - Pour une gestion de croissance prospère, Bromont (2019) / « Dix règles pour mieux commercialiser un produit innovant », Forum Stratégie Innovation, Sainte-Thérèse (2016) et Sept-Îles (2017) / « La commercialisation et la promotion d'une innovation » Granby-Industriel (2015)
- Conseillère senior à l'exportation à la Chambre de commerce de l'Est de Montréal (externe) Novembre 2011 – Mars 2012
- Nous comptons parmi nos clients l'ADRIQ-RCTi www.adriq.com, l'ACET (Accélérateur de création d'entreprises technologiques), la SOFIE (Société de formation industrielle de l'Estrie), la BDC, EVOL, L'École des entrepreneurs du Québec, Expansion PME, le CLD Brome-Missisquoi, Groupe Carboneau, Marketing Six Continents, Chambre de Commerce de l'Est de Montréal, Belt-Tech, La Fibre et moi, Mont Écho Naturels, Les Logiciels Staminasys, Ébénisterie Clermont, NatureEden et plusieurs autres.

2003- RÉSEAU CONSEIL EN TECHNOLOGIE ET INNOVATION, www.adriq.com , Montréal
Conseillère stratégique senior en commercialisation de l'innovation (permanente 2003-2011) (représentante privée 2011-)

- Conseiller et assister plus de 800 entrepreneurs dans leurs démarches de commercialisation. Contribuer à un meilleur positionnement commercial des PME technologiques du Québec
- Conférencière : « Outils disponibles sur la commercialisation et programmes d'aide », 2010, Idéa Innovation PME, Jonquière
- Conférencière : « Innovation et Exportation », Club Prestige, DEL www.del.longueuil.ca, Boucherville, novembre 2007
- Négociateur des partenariats, réaliser et promouvoir en 2004 un CyberGuide « Soyez prêt à commercialiser » pour les entreprises dans le secteur des TIC.

- 2018-2022 PLEINS RAYONS www.pleinsrayons.com, Cowansville
Présidente du Conseil d'administration
- 2018-2022 EVOL (FEMMESSOR)
Experte en stratégie marketing de la Brigade conseil, experte Montérégie
- 2019-2021 PARTENARIAT PLUS www.partenariatplus.com, Granby-Bromont
Secrétaire-trésorière
- 2018-2021 BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA www.bdc.ca, Montérégie
Consultante externe ventes et marketing
- 2017-2019 UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE, www.usherbrooke.ca, Sherbrooke
Chargée de cours
- Enseigne à l'École de gestion : MBA exécutif (cours EBA841-**2017,2018** Perfectionnement II Intrapreneuriat), programme de Maîtrise en Management public en développement international et régional (cours INS803-**2017** Intrapreneurship organisationnel - créativité, entrepreneurship et innovation), programme B.A.A. (cours ACT301-**2017** Créativité et conception – créativité, entrepreneuriat, innovation)
- 2018-2019 CHAMBRE DE COMMERCE CANADO-TUNISIENNE www.cccantun.ca, Montréal
Membre du Conseil d'administration
- 2017-2019 BUSINESS NETWORK INTERNATIONAL, www.bni.com, Bromont
Présidente du comité formation (1 an et 7 mois)
- 2000-2003 RÉSEAU INTER LOGIQ (RIL) devenu AQT, www.aqt.ca, Montréal
Conseillère en marketing et commercialisation internationale
- Initier et réaliser une étude de faisabilité : « Projet d'un organisme associatif tunisien en TI spécialisé en aide stratégique à la commercialisation », financée par l'ACDI. (Enquête réalisée à Tunis).
 - Développer et réaliser des programmes de stages de 6 mois en commercialisation avec coaching dans les PME du secteur des TI et du Multimédia pour des finissants en gestion et en communications.
 - Gérer des activités de formation sur mesure en commercialisation pour les membres du RIL.
 - Réaliser 2 missions de prospection dans le secteur des TI : CEBIT-2000 à Hanovre et la Semaine Tuniso-Canadienne des TI – 2000 à Tunis.
 - Donner plusieurs conférences, dont une dans le cadre de la Semaine du Québec à Mexico : « La Industria del Software quebequense » - 2000 à Mexico.
 - Adapter et présenter le cours « Développement du Commerce international » à des fonctionnaires d'Industrie Canada, des Communications et du secteur des TI
www.ic.gc.ca - 2001
 - Développer et présenter au CRIM le cours « Stratégies de commercialisation des TI »
www.crim.ca -2001
- 2001-2002 COLLÈGE BOIS-DE-BOULOGNE, www.bdeb.gc.ca, Montréal-Maroc/Agadir
Formatrice de professeurs universitaires marocains de l'Institut de technologie Agro-alimentaire www.esta.ac.ma
- 1993-2002 ALLSTRATEX Enr., Montréal
Fondatrice et conseillère principale en gestion stratégique du commerce international
- Réalisation de plus de 50 mandats reliés à la planification stratégique, au marketing international, ainsi qu'à la formation en commerce international.
Les principaux clients sont les dirigeants de PME, le Collège Montmorency (Réseau-Export), l'AQT, la Banque de développement du Canada www.bdc.ca (programme NEXPRO), Industrie Canada www.icgc.ca (modules de formation en marketing international dans les TIC), le Ministère des Affaires internationales, Info-Tech Magazine, etc.

Chargée de cours et formatrice en commerce international

- Chargée de cours Éducation des adultes, programme en commerce international, Collège Bois-de-Boulogne www.bdeb.qc.ca (1) Développer le contenu du cours: « Gestion stratégique internationale » ainsi que l'enseigner et coordonner des stages en milieu de travail, 1995-2000 (2) Enseigner à des ingénieurs: « Marché international : entrée et distribution (FITT 5) » www.fitt.ca 1998,
- Développer un contenu de formation et former des dirigeants d'entreprises en marketing international en Tunisie. Projet financé par l'ACDI. 1999
- Chargée de cours HEC Montréal www.hec.ca , Certificat en commerce international (1) Développer et enseigner le cours : « Faire Affaire avec l'Amérique latine », (2) Développer et diriger le cours-projet : Mission commerciale au Chili 1995, HEC Montréal, B.A.A. 1^{er} prix des cours-projet 1996 de l'AIIESEC Canada et chargée du projet AIIESEC-HEC www.aiesec.ca Mission commerciale-Brésil 1997, HEC Montréal, B.A.A.

1990-1994

MINISTÈRE DES AFFAIRES INTERNATIONALES, Gouv. du Québec, Montréal
Devenu MEI www.economie.gouv.qc.ca/accueil/

Conseillère en affaires internationales

France (technologies de l'information et la domotique)

Allemagne (affaires politiques, culturelles et publiques)

États-Unis (mode et bijoux)

- Augmenter de 600% les retombées économiques prévisionnelles de la principale activité relevant de mes responsabilités sur le territoire français, PC Forum 93, par rapport à 1992 sans augmenter le budget. Organiser et diriger la participation de 6 entreprises en TI exposantes à PC Forum 93 à Paris.
- Identifier et développer un secteur prioritaire : la formation professionnelle en entreprise.
 1. Présider un comité de direction pour réaliser un symposium à Montréal. Rassembler et gérer une somme de 110 000 \$. Créer 6 comités sectoriels (8 membres dont 2 experts allemands par comité) et organiser 24 visites en entreprises et centres de formation.
 2. Organiser et diriger en Allemagne, une mission de 14 directeurs de la formation professionnelle, sur le système dual.
 3. Organiser dans un délai assez court un symposium sur la communication interculturelle.
- Initier des projets de coopération universitaire en créant une nouvelle stratégie, soit la promotion de l'expertise pluridisciplinaire des études québécoises dans les milieux universitaires germanophones. Organiser et diriger une mission en Allemagne. Animer un séminaire à l'Université de Trèves.
- Développer une meilleure relation avec le gouvernement bavarois, par l'organisation d'une première mission de 18 hauts fonctionnaires bavarois au Québec.

1988-1990

LE GROUPE SECOR/SIRTEC, devenu KPMG depuis 2012 www.kpmg.com , Montréal

Conseillère en commerce international

- Gérer des projets de coopération industrielle avec le Chili et le Mexique de l'ordre de 200 000 \$.
- Négocier avec les dirigeants d'entreprises canadiennes dans le but de former un consortium d'entreprises manufacturières d'équipements forestiers canadiens.
- Effectuer une étude de faisabilité dans un court délai pour l'ACDI, afin d'ouvrir un centre de démonstration et de distribution de technologies forestières canadiennes au Chili.
- Organiser et diriger des missions en coopération industrielle au Québec et au Mexique.

1988

MINISTÈRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR, Gouvernement du Québec, Montréal
Devenu MEI www.economie.gouv.qc.ca/accueil/

Agente de développement industriel, Amérique latine, les Caraïbes et l'Europe

1987

CENTRE D'ÉTUDES EN ADMINISTRATION INTERNATIONALES (CETAI), Montréal
Devenu le Service à l'international, HEC Montréal, www.hec.ca

Chercheure

1985-1987

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE, Gouv. Fédéral, Montréal
Devenu le DEC www.dec-ced.qc.ca

Agente de recherche et de planification économique

- 1985 DÉLÉGATION DU QUÉBEC À CARACAS. (secteurs Agro-alimentaire et forestier)
Conseillère-stagiaire économique
- 1981-1982 BANQUE ROYALE DU CANADA www.rbcbanqueroyle.com , Montréal
Chef d'administration adjoint

FORMATION

- 1983-1987 **Maîtrise ès Sciences de la gestion, option gestion internationale**, HEC Montréal
- 1978-1980 **Baccalauréat en administration des affaires, option Finance**
Université du Québec à Montréal
- 1977-1978 **Certificat d'administration générale**, Université de Sherbrooke

NOTE : Par souci de garder ce document concis, l'information relative à ma formation continue et mes publications est disponible sur demande.