

**vLinda Lord, M.Sc.**

Lord Innovations inc.  
CITÉ – Université de Sherbrooke  
730 rue Bernard  
Granby, Qc J2J 0H6  
Tél: 514-794-4636  
[linda@innoveretvendre.com](mailto:linda@innoveretvendre.com)  
[www.innoveretvendre.com](http://www.innoveretvendre.com)  
Français, anglais, espagnol



Stratège en développement de marché et marketing d'innovations, j'accompagne les entreprises innovantes dans leurs défis en commercialisation. Riche d'une expérience de 30 ans en environnement entrepreneurial B2B, j'utilise des approches novatrices pour aider les dirigeants d'entreprises à séduire et fidéliser leur clientèle cible et à implanter de meilleures pratiques d'affaires. Le marketing proposé est ajusté aux principales étapes du processus d'innovation et prend en compte les différents contextes (innovation ouverte, co-innovation avec les clients, etc.) et degrés d'innovation.

Depuis 2003, je fais partie de l'équipe des conseillers experts du Réseau Canadien de Technologie, devenu RCTi. J'ai accompagné 600 entrepreneurs individuellement. Entrepreneure, formatrice 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

Je vous invite à visiter mon site [www.innoveretvendre.com](http://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 :**

- Commercialisation de nouveaux produits et services (plan de commercialisation, segmentation, proposition de valeur, positionnement concurrentiel, mix-marketing: produit, prix, distribution, promotion)
- Lean startup
- Étude et analyse de marchés
- Stratégies d'affaires (plan d'affaires, validation du modèle d'affaires et de commercialisation, étude faisabilité)
- Accompagnement en développement de marché, marketing et vente.
- Communication (image corporative, définition et slogan corporatif, rédaction d'outils promotionnels) et réseaux sociaux

### **Secteurs d'activités :**

- Biomatériaux
- TIC
- Manufacturier
- Textiles et habillement
- Construction
- Agroalimentaire
- Technologies médicales
- Métallurgie, Etc.

### **Exemples de mandats :**

- Mise en marché de produits innovants
- Élaboration ou validation de stratégie de commercialisation pour un positionnement concurrentiel avantageux
- Coaching de gestion pour assurer une croissance durable des marchés
- Positionnement et image corporative, définition et slogan corporatif, rédaction: site web, communiqué de presse, publicité, fiche technique et promotionnelle
- Formation en commercialisation au niveau national et international pour HEC Montréal, BDC, Industrie Canada, AQT, KPMG, Collège Bois-de-Boulogne, Collège Montmorency

- Organisation de foires commerciales, rencontres stratégiques annuelles, journées porte ouverte et 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.