

# ALLEN ROBERTS

5987 Third Street • Ottawa (Ontario) K2P 0B4 • alroberts@myisp.com • 613-555-8256

---

---

## HAUTE DIRECTION

*Planification stratégique • Commercialisation et gestion de produits*

*• Exploitation mondiale*

---

---

Haut dirigeant chevronné possédant de l'expérience, à l'échelle nationale et internationale, de l'exploitation, de la supervision des résultats, de la distribution multi-réseaux de produits et de la commercialisation auprès d'entreprises de démarrage ou en pleine croissance. Leader résolu et axé sur les résultats ayant connu beaucoup de succès dans l'établissement de nouveaux marchés et dans le positionnement dans des marchés stratégiques pour des entreprises d'informatique et de télécommunications produisant des revenus de plusieurs millions de dollars. Feuille de route faisant état d'un accroissement des ventes et des résultats nets tout en chapeautant des améliorations opérationnelles visant à stimuler la productivité et à réduire les coûts. Se démarque dans des milieux dynamiques et exigeants tout en demeurant pragmatique et centré.

### PRINCIPALES COMPÉTENCES

- ♦ Leadership visionnaire
  - ♦ Alliances stratégiques mondiales
  - ♦ Négociations cruciales
  - ♦ Élaboration de partenariats clés
  - ♦ Planification de marchés tactiques
  - ♦ Budgetisation/prévision des ventes
  - ♦ Restructuration organisationnelle
  - ♦ Gestion des risques
  - ♦ Relations avec le public et les médias
- 

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

**INT COMMUNICATIONS CORPORATION**, Ottawa (Ontario)

Décembre 2000 à aujourd'hui

### **Président et chef de la direction**

*Assumer la haute direction d'un fournisseur d'infrastructures de communications générant des revenus de 40 millions \$ et un bénéfice net de 3,8 millions \$, et possédant huit bureaux de district.*

Diriger l'exploitation et l'orientation stratégique en assumant l'entière responsabilité des facteurs de résultats nets, y compris la planification à long terme, la gestion mondiale de produits et les processus de mise au point de logiciels. Fournir la gestion multifonctionnelle; diriger trois vice-présidents, un chef de l'exploitation, un chef des finances et huit directeurs de district; supervision générale de 500 employés. Diriger toutes les activités liées à l'installation et à la prestation de services relativement aux systèmes d'infrastructures : LAN, WAN, fibre optique, réseaux voix et données. Redéfinir la structure organisationnelle; chapeauter les principales décisions en matière de prix et procéder chaque mois à une évaluation financière des résultats de la société.

### **Principales réalisations :**

- A créé une entreprise plus souple et davantage axée sur les marchés, ce qui s'est traduit par une hausse des ventes, de 22 M\$ à 40 M\$, en cinq ans.
- A considérablement amélioré la productivité tout en réduisant le personnel et les frais d'exploitation de 28 %.

...à suivre...

- A ouvert de nouveaux circuits de commercialisation et établi des alliances stratégiques en Asie et en Europe.
- A mis au point et lancé de nouveaux produits prospères pour les marchés internationaux.
- A ramené la société à une rentabilité élevée grâce à une restructuration stratégique efficace.

**DRIVE TECHNOLOGIES, INC.**, Ottawa (Ontario)

Septembre 1995 à novembre 2000

**Vice-président, Marketing**

*Assurer la prestation intégrale des activités commerciales d'un fabricant de lecteurs de disques durs de 25 M\$ de chiffre d'affaires, présent sur les marchés mondiaux.*

A dirigé l'organisation commerciale à l'échelle régionale et internationale, y compris des directeurs nationaux, des directeurs régionaux et des chefs de produits. A chapeauté la vision, la stratégie et l'exécution des activités commerciales mondiales. Responsable de la dotation, des directives stratégiques et de la formation des équipes de commercialisation nationales. A élaboré et mis en œuvre des plans de commercialisation stratégiques, établi des objectifs de commercialisation et de vente et préparé des prévisions de vente à l'échelle de l'entreprise. A dirigé des équipes de projet internationales par le biais de la diligence raisonnable, de la priorisation et du perfectionnement. A participé aux activités de recherche et de développement d'une nouvelle technologie de lecteurs de disques durs. A établi les activités de vente de lecteurs en Europe et en Asie. Relevait du chef de la direction.

**Principales réalisations :**

- A accru les revenus annuels de l'entreprise de 36 %.
- A atteint une part de marché et des revenus extraordinaires ayant mené directement à la création de coentreprises.
- A dirigé d'une manière efficace des équipes de projet internationales aux résultats établis dans de nombreux secteurs d'activités, zones géographiques, fuseaux horaires et cultures.

**LOUIS INSTRUMENTS, INC.**, Ottawa (Ontario)

Janvier 1991 à septembre 1995

**Chef de produit**

*Diriger les activités de commercialisation régionales/internationales d'un fabricant de claviers et de périphériques (chiffre d'affaires de 13 millions \$).*

A participé à l'élaboration d'une nouvelle technologie de clavier. A recruté, formé, encadré et perfectionné une nouvelle équipe de gestion des claviers. A négocié d'importants contrats de claviers OEM.

**Principales réalisations :**

- A fait passer les revenus de zéro à 13 millions \$ en cinq ans en accroissant la part de marché et en établissant des alliances.
- A identifié et résolu avec succès des problèmes, ce qui a donné lieu à une réduction de 12 % des coûts.
- A mérité le prix *Top-Performance Achievement*.

**ÉTUDES ET TITRES**

**Maîtrise en administration des affaires (MBA) • UNIVERSITÉ D'OTTAWA, Ottawa (Ontario)**

**Baccalauréat ès sciences appliquées, génie électrique • UNIVERSITÉ DE WATERLOO, Ottawa (Ontario)**

*Associations professionnelles :*

INSTITUTE FOR GLOBAL COMMUNICATIONS (2001 à aujourd'hui)

MANUFACTURIERS ET EXPORTATEURS DU CANADAS, MEC (1995 à aujourd'hui)