

# Sylvain Côté

Cellulaire : 514 770-0199  
[cotesylvain@hotmail.com](mailto:cotesylvain@hotmail.com)



## PROFIL

Gestionnaire et Directeur de comptes bilingue possédant une vaste expérience dans le domaine des médias électroniques, des télécommunications et de l'énergie. Expertise en développement des affaires, gestion d'équipes multidisciplinaires, coaching et gestion de projets.

Leader reconnu pour mon approche basée sur la collaboration et sur le travail d'équipe, mon éthique professionnelle, mon excellent jugement, mon esprit d'analyse et mes capacités pour transformer des idées et des concepts en actions et résultats.

Excellente gestion de la pression et une grande facilité d'adaptation face aux défis ainsi qu'aux différents environnements de travail. Orienté vers les résultats, saisis rapidement les enjeux et suscite aisément l'engagement des employés et des équipes vers l'atteinte et le dépassement des objectifs de l'entreprise.

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE ET RÉALISATIONS

### HYDRO-QUÉBEC

2002 – 2017

#### Conseiller projets (2015-2017)

- Organiser et coordonner le transfert du patrimoine documentaire pour la direction du développement des compétences.
- Soutenir un gestionnaire dans l'implantation de nouvelle pratique d'affaire et d'une nouvelle application informatique.
- **Réalisation** : Participation active aux exercices Post-Kaizen qui touchait l'ensemble des processus de l'unité.

#### Directeur de campagne Centraide en entreprise (2013-2015)

- Établir, organiser et maintenir un vaste réseau à l'interne en soutenant 133 directeurs au sein d'Hydro-Québec ainsi qu'avec les intervenants externes de la campagne dans un contexte de pratique philanthropique en mutation dans un environnement organisationnel sous forte pression vers l'efficience.
- **Réalisation** : Ma gestion adapté et stratégique auprès de plusieurs intervenants nous a permis de générer plus de 4 200 000 \$ pour la campagne Centraide dans un contexte de consolidation importante.

#### Chef réclamations (2006-2013)

- Assurer le règlement équitable de toutes les réclamations pour le marché de l'Île de Montréal.
- Améliorer et surpasser les cibles budgétaires de récupération des coûts de dommages aux réseaux.
- **Réalisation** : Participer activement à la consolidation et à la réorganisation des processus du département des réclamations, avec comme résultat une uniformisation des façons de faire et l'implantation de la plateforme progicielle de SAP avec succès.

**Chef service à la clientèle (2002-2006)**

- Assurer la supervision d'une équipe de représentants qui était en contact direct avec la clientèle d'Hydro-Québec.
- Coacher, superviser et appuyer une équipe d'environ 25 ressources dans un milieu multi-syndicats.
- **Réalisation** : Atteinte avec succès des objectifs et des cibles dans une situation d'évolution et de changement organisationnelle importante.

**ENTREPRISE PRIVE****1990 - 2002****VIDÉOTRON TÉLÉCOM****2001 - 2002****Directeur aux comptes majeurs**

- Identifier, développer et maintenir des occasions d'affaires pour les produits de fibre optique destinés aux entreprises.
- **Réalisation** : Initier, entretenir d'excellentes relations d'affaires pour assurer la satisfaction de la clientèle existante et d'accroître les ventes pour mon marché assigné.

**PAGNET INC.****1997 - 2001****Directeur aux comptes majeurs (1998-2001)**

- Entretenir des relations d'affaires profitables pour l'entreprise dans le domaine des communications sans fil, principalement en effectuant une négociation stratégique avec le réseau de la santé dans le but d'obtenir la soumission d'approvisionnement Montréal.
- **Réalisation** : Augmenter significativement les ventes grâce à la qualité du partenariat exclusif avec le réseau de la santé au Québec et le haut niveau de satisfaction des clients majeurs, avec comme résultat un développement continue de nouvelle opportunité d'affaire porteuse.

**Représentant des ventes (1997-1998)****PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.****1990 - 1996****Directeur des ventes et du marketing (1993-1996)****Représentant des ventes (1990-1993)****ÉTUDES****UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTREAL (UQAM)**

- **Certificat en marketing** **2000**
- **Certificat en administration** **1995**

**COLLÈGE DE L'ASSOMPTION**

- **Diplôme d'études collégiales (D.E.C.) en administration**

**DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL**

## HEC MONTRÉAL

- « **Gestion des ventes** » (1,5 crédit de formation UEC) **1994**

## Groupe conseil Maestro

- « **Relations d'affaires gagnantes** » (1,0 crédit de formation UEC) **1998**

## HYDRO-QUÉBEC

- **Équipe de gestion et Réseau D.O.F. (Développement organisationnel et formation)**
- **Ateliers de co-développement pour gestionnaires** **2002**

## UQAM

- « **Coaching et supervision de mes collaborateurs** » (1,4 crédit de formation UEC) **2003**

**LOGICIELS**

SAP, Hydro Doc (Gestion documentaire), AgiliT Module RH (*Succesfactors*), BW, CRM.  
Suite Microsoft Office : Word, Excel et PowerPoint.