

# Mario St-Pierre

Mon souhait : contribuer peu importe mon rôle à la croissance d'une organisation

## MON ADN PROFESSIONNEL

Professionnel passionné, engagé et mobilisateur misant sur le capital humain afin d'atteindre les objectifs corporatifs. De nature calme, rassembleur et ambitieux, j'ai été en mesure d'atteindre et de dépasser les attentes pour les mandats qui m'ont été confiés tout en maintenant d'excellentes communications, une forte mobilisation et une rétention élevée du personnel sous ma responsabilité.

## MON HISTORIQUE D'EMPLOI

### Directeur Ressources Humaines | Direction Générale | Développement des affaires

Ibion Instruments, Sherbrooke | 2021-...

- Superviser le personnel dédié au développement des affaires et aux RH
- Assumer l'ensemble des responsabilités de GRH\* : CNESST, dotation, rémunération, évaluations de performance, politiques RH...
- Développer avec les dirigeants un plan stratégique de développement opérationnel corporatif générant une croissance de 3 fois le chiffre d'affaires et de 5 fois les bénéfices nets
- Dénicher, former et développer 3 nouveaux clients importants pour Ibion

### Gestion des Ressources Humaines | Directeur Marketing

Boa-Franc, St-Georges | 2018 – 2021

- Assumer l'ensemble des activités GRH auprès de plus de 10 professionnels et les assister dans la réalisation de leurs mandats
- Gérer un budget d'opérations de 3 millions de \$\$
- Participer activement à titre de membre du comité exécutif à la réflexion stratégique et au plan de relève de l'entreprise
- Participer avec la direction RH au programme d'embauche et d'intégration des travailleurs étrangers
- Identifier, sélectionner et mettre en marché plus de 20 nouveaux produits
- Conceptualiser et opérationnaliser une stratégie de visibilité via les réseaux sociaux

### Directeur Ressources Humaines | Développement des Affaires | Marketing

Ouellet Canada, L'Islet | 2007 – 2018

- Exécuter l'ensemble des activités GRH auprès d'une équipe de Ventes & Marketing et RH de plus de 15 professionnels
- Développer et implanter un programme de reconnaissance des employés axé sur l'excellence et le dépassement de soi
- Développer des relations commerciales innovantes générant une croissance nette des ventes de 10% par année
- Recruter, former et superviser la première cohorte de représentants américains dédiés aux efforts de commercialisation de Ouellet Canada USA
- Élaborer, gérer et contrôler un budget d'opérations de 3 M \$ annuellement

\*GRH : Gestion des Ressources Humaines

## COMPÉTENCES

Mobilisateur  
Fidélisation de la clientèle  
Développement des affaires  
Direction RH  
Négociation collective et d'affaires  
Gestion de RH  
Agent de changement

## FORMATION

### Maîtrise en Relations Industrielles

Université Laval, Québec

### Études de 2e cycle en communication

UQAM, Montréal

Formation d'appoint Suite Microsoft Office

Formation continue en gestion de projets et management

## POUR ME JOINDRE

819 345-3369  
mstpi40@gmail.com  
Sherbrooke

- Développer une marque employeur forte pour l'attraction et la rétention de la main-d'œuvre dans un contexte de rareté de ressources humaines
- Implanter des programmes innovants de gestion de ressources humaines: gestion des talents, évaluation 360, programmes de rémunération...
- Concevoir et mettre en place une nouvelle marque de commerce pour la vente de produits de chauffage électrique en quincaillerie
- Développer les ventes pour le marché des quincailleries passant de presque nulles à quelques millions de dollars annuellement
- Gérer l'ensemble des activités au lancement de 50 nouveaux produits
- Gérer les dossiers de CNESST, maintien à l'emploi, rémunération, discipline, griefs, arbitrage, gestion de la convention collective...
- Préparer, négocier et signer une entente collective de 5 ans avec le Syndicat des Métallos
- **Exæquo à titre de meilleur gestionnaire de l'entreprise**

## Gestion des Ressources Humaines | Directeur des Ventes & Marketing

AMT Moulage, St-Cyprien | 2002 – 2007

- Animer le groupe stratégique de développement des affaires R&D, Qualité Ventes et Production
- Générer une croissance des ventes de plus de 10 % malgré un contexte hautement compétitif dû à la globalisation des marchés
- Accomplir toutes les tâches de GRH d'une équipe de plus de 10 professionnels
- Gérer les comptes clients internationaux basés en Allemagne, Japon, Mexique et USA

## Directeur des Ressources Humaines | VP Ventes & Marketing

Rousseau Métal, St-Jean-Port-Joli | 1988 – 2002

- Assumer l'ensemble des activités de GRH: CSST, dotation, plan de développement des compétences, rémunération, discipline...
- Initier, négocier et concrétiser une entente commerciale de 5 ans, d'une valeur de 25M\$ avec le principal client de l'entreprise
- Superviser une équipe de Ventes internes/externes et RH de plus de 30 professionnels avec un taux de rétention de plus de 95 %
- Effectuer une enquête de marché nord-américaine pour un nouveau positionnement de l'entreprise
- Développer et mettre en place un plan d'assurance maladie courte durée innovant pour un groupe de 250 travailleurs
- Implanter des stratégies de gestion participative innovantes: partage de profits, actionariat...
- Organiser les communications trimestrielles et annuelles pour l'ensemble des employés
- Élaborer le premier manuel de l'employé
- Effectuer les activités de mise en marché: prospection, expositions, réunions annuelles nord-américaine de ventes

## VALEURS

Dépassement de soi

Célébrer la réussite

L'humain avant tout

Respect

Imputabilité

Intégrité

Écoute

## IMPLICATION SOCIALE

Affaires Municipales

Enseignement Université  
Bishop's

Superviseur de stagiaires

Président Syndicat vertical  
Condos

Implications auprès de  
personnes en difficulté

## POUR ME JOINDRE

819 345-3369

mstpi40@gmail.com

Sherbrooke