



Rodolphe Meynier, Adm. A., MBA

Cofondateur et directeur général de Celsius Solutions Ventes et conseiller en stratégie d'affaires au Groupe Dancause depuis 2005, M. Meynier œuvre au sein des entreprises qui désirent avoir une croissance de leurs « ventes payantes ». Cette croissance est possible en travaillant, avec la direction et les équipes, sur le développement du plan de vente et en s'assurant de la bonne exécution. Ses expériences et expertises lui ont permis de développer une gamme de services et d'outils qui permettent aux clients de Celsius Solutions Ventes de structurer et d'optimiser leur département des ventes en fonction des objectifs et orientation stratégiques.

Détenteur d'un diplôme universitaire en génie mécanique et productique, d'un baccalauréat en marketing finance et d'un M.B.A. en Gestion Internationale de l'université Laval, M. Meynier a occupé pendant 2 années le poste de directeur marketing et développement d'affaires dans une start-up en haute technologie. Par la suite, et sur une période de 5 ans, il a occupé les postes de chef de produits et de responsable de l'innovation, dans une importante entreprise québécoise spécialisée dans la fabrication de produits d'emballage injectés, destinés tant au marché du consommateur qu'au marché industriel en Amérique du Nord.

En tant que conseiller principal en gestion de la stratégie d'affaires pour le Groupe Dancause et co-fondateur directeur général de Celsius Solutions Ventes, il s'est spécialisé dans la mise en œuvre des stratégies, dans l'implantation de tableaux de bord de performances, des systèmes de gestion de la fonction marketing et dans la gestion du département des ventes dans les organisations.

Il a développé, tout au long de sa carrière, une expertise pointue en marketing stratégique, en gestion des ventes et en accompagnement de vendeurs. Il possède une solide connaissance du secteur manufacturier, de la distribution et du services.