



# CHRIS PAPP

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL GLOBAL |  
STRATÈGE EN CROISSANCE DES REVENUS

+1-514-983-6133 | [cgpapp@gmail.com](mailto:cgpapp@gmail.com) | [chrispapp.com](http://chrispapp.com)  
[linkedin.com/in/chris-papp/](https://linkedin.com/in/chris-papp/)

## RÉSUMÉ

Leader en développement commercial avec plus de 25 ans d'expérience, spécialisé dans la croissance transformative et l'innovation. Fondateur et dirigeant d'une entreprise prospère pendant 18 ans, avec un historique de dépassement des objectifs de revenus, sécurisation de contrats d'envergure, et développement de partenariats stratégiques mondiaux générant plus de 20 M\$ de croissance annuelle. **Bilingue en anglais et en français**, je cherche à apporter mes compétences à une organisation innovante orientée vers la croissance durable.

## COMPÉTENCES

- Stratégie de Développement Commercial
- Leadership Transversal
- Optimisation de la Chaîne d'Approvisionnement
- Négociation de Contrats
- Branding et Marketing Stratégique
- Conformité Éthique et Réglementaire
- Intégration de l'IA
- Vente B2B

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### Président & Fondateur SienaBlu | 2006 – Avril 2024 | Montréal & International

- Dirigé des stratégies de développement commercial global, générant plus de 20 M\$ de croissance annuelle des revenus.
- Sécurisé des contrats majeurs et forgé des partenariats stratégiques avec des entreprises du Fortune 500.
- Optimisé les chaînes d'approvisionnement mondiales, améliorant l'efficacité et réduisant les coûts.
- Intégré des technologies IA pour stimuler l'innovation et améliorer l'engagement client.
- Pionnier des initiatives DEI et de durabilité, positionnant l'entreprise comme leader en pratiques éthiques.

### Directeur des Ventes et du Développement Commercial M.O.D.A Folio Int Inc. | 1998 – 2006 | Montréal, Canada

- Dirigé des initiatives de développement commercial et de vente, augmentant significativement les revenus.
- Développé et exécuté des plans de vente stratégiques aboutissant à des contrats avec de grands détaillants canadiens.
- Optimisé la gestion de la chaîne d'approvisionnement pour assurer une production fluide et une satisfaction client élevée.



# CHRIS PAPP

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL GLOBAL |  
STRATÈGE EN CROISSANCE DES REVENUS

+1-514-983-6133 | [cgpapp@gmail.com](mailto:cgpapp@gmail.com) | [chrispapp.com](http://chrispapp.com)  
[linkedin.com/in/chris-papp/](https://linkedin.com/in/chris-papp/)

## RÉALISATIONS CLÉS

- Croissance des Revenus : Généré plus de 20 M\$ de croissance annuelle des revenus en dirigeant le développement commercial global et en sécurisant des contrats d'impact.
- Branding Stratégique : Augmentation de 1 000 % des revenus de Henkel grâce à une stratégie de branding et un développement commercial innovant.
- Leadership en Durabilité : Obtention du statut de leader en durabilité dans l'industrie grâce à des initiatives globales en matière de DEI et d'environnement.
- Expansion des Partenariats : Forgé des partenariats stratégiques avec des entreprises du Fortune 500, stimulant l'expansion du marché et la croissance des revenus.

## LANGUES

- Anglais : Courant
- Français : Avancé

## CERTIFICATIONS ET DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- Certifié SDG Ambition Accelerator — United Nations Global Compact
- Google AI Essentials — Coursera

## TRAVAIL BÉNÉVOLE ET RÉCOMPENSES

- Participant à Dancing with the Stars : Collecte de plus de 300K\$ pour soutenir l'Hôpital pour enfants de Montréal.
- Directeur de la Fondation Miriam : Organisation d'événements réussis comme le Montréal Open, générant entre 500K\$ et 1M\$ chaque année.
- Prix de Leadership M.S. : Reconnu par la Sclérose en plaques Québec pour son leadership exceptionnel et ses contributions.

## ÉDUCATION

### Quelques Cours Universitaires Université de Western Ontario | 1996-1998

- Formation axée sur le commerce et le marketing
- Cours complétés en marketing et stratégie commerciale
- Transition réussie vers une carrière prospère dans le développement commercial et le leadership