

Communiqué de presse pour diffusion immédiate

**GROUPE SEEFELD AMÉLIORE SES COMPÉTENCES EN MARKETING
ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL POUR LES CLIENTS EN AJOUTANT
UN NOUVEAU MEMBRE À SON ÉQUIPE**

Maxime Hince possède de solides connaissances et a connu un franc succès dans son travail auprès de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie de l'aérospatiale du Québec

Montréal, le 3 décembre 2014 – Groupe Seefeld, une agence offrant des solutions de marketing stratégique entièrement intégrées pour l'industrie de l'aérospatiale a annoncé aujourd'hui la nomination de Maxime Hince au poste d'associé, recherche et stratégie marketing.

Le mandat de Monsieur Hince consistera à développer davantage l'expertise actuelle de Groupe Seefeld pour aider les entreprises aérospatiales à maximiser leur potentiel de vente. Ses connaissances approfondies de la chaîne d'approvisionnement en aérospatiale et ses succès antérieurs à titre d'expert-conseil contribueront à bonifier l'offre de Groupe Seefeld en matière de solutions de marketing international à valeur ajoutée pour les secteurs de l'aérospatiale, de même que pour les autres industries. Avant de se joindre à Groupe Seefeld, Monsieur Hince œuvrait comme expert-conseil indépendant en marketing et travaillait en étroite collaboration avec de grandes entreprises aérospatiales et associations industrielles, tant au Québec qu'à l'échelle internationale.

« Nous sommes ravis d'accueillir Maxime Hince chez Groupe Seefeld », a déclaré Charles Porteous, président fondateur de Groupe Seefeld. « Son expertise en aérospatiale et son expérience avérée en aide au développement des entreprises constituent un excellent ajout pour nos clients. Maxime est un fervent défenseur du principe selon lequel la réussite commerciale commence par une méthodologie de développement d'entreprises ordonnée qui s'harmonise au processus de vente d'une entreprise. Maintenant plus que jamais, cette philosophie est déterminante alors que l'industrie québécoise de l'aérospatiale cherche de plus en plus à développer de nouveaux marchés, tant ici qu'à l'étranger, et à un moment où la concurrence internationale se fait davantage ressentir et devient de plus en plus intense. Depuis le début de sa carrière, Maxime est convaincu de la nécessité pour l'industrie aérospatiale locale d'adopter des stratégies commerciales gagnantes », de poursuivre Monsieur Porteous.

« Je suis très heureux de me joindre à Groupe Seefeld et c'est un privilège de travailler avec des professionnels comme Charles Porteous et son équipe », a déclaré Monsieur Hince. « Je me réjouis à l'idée d'aider Groupe Seefeld à développer ses compétences en marketing aérospatial en proposant une direction et un aperçu visant à voir comment les techniques de développement commercial peuvent être appliquées avec succès. Le fait de faire partie de Groupe Seefeld permet également à mes clients actuels de miser davantage sur les

compétences d'une plus grande équipe de marketing possédant de l'expérience en recherche en marketing, veille concurrentielle, satisfaction de la clientèle, relations publiques, établissement de marques, communications, médias sociaux et autres disciplines », de conclure Monsieur Hince.

Monsieur Hince a consacré sa carrière à l'atteinte de l'excellence en stratégie, développement commercial et marketing. Il est titulaire d'une maîtrise en administration publique de l'Université de Sherbrooke au Canada et de l'Université Paul Cézanne (Aix-Marseille III) en France. Il est également titulaire d'un baccalauréat spécialisé en économie et d'un certificat en gestion de l'Université Laval à Québec au Canada. Depuis qu'il a terminé ses études, Monsieur Hince a travaillé à la fois dans les secteurs privé et public comme conseiller commercial stratégique auprès de petites et grandes entreprises. En 2011, mettant à profit son aisance en espagnol, il a fondé NoSomérica Consulting Group Inc. qui se spécialise en conseil en développement d'activités auprès d'entreprises effectuant des ventes entre le Canada et l'Amérique latine. Pendant sa carrière qui s'échelonne sur presque 10 ans, Monsieur Hince a travaillé auprès de plus de 40 entreprises aérospatiales culminant par un important mandat d'expert-conseil pour Aéro Montréal. Dans ce rôle, il a aidé des fournisseurs de premier plan de l'industrie aérospatiale du Québec à mieux se préparer dans les domaines du marketing et du développement commercial.

À propos de Groupe Seefeld

Fondée en 2006, Groupe Seefeld est une agence de marketing basée à Montréal au Canada et offrant une expertise de classe mondiale dans le but d'aider ses clients à définir, lancer et vendre leurs produits et services sur le marché mondial. Dirigé par Charles Porteous, ancien directeur du marketing international chez Bombardier Aérospatial, Groupe Seefeld bénéficie de l'appui de partenaires clés tels qu'AdHoc Research (adhoc-recherche.com), Communications DG4 (DG4.com) et Emerald Media (emeraldmedia.co.uk). Groupe Seefeld travaille avec des clients, tant en Amérique du Nord qu'à l'étranger, dans les domaines de la recherche marketing, la stratégie, le développement de marché, la satisfaction de la clientèle, l'établissement de marques, les relations publiques et les communications. La clientèle de la société inclut notamment de grandes entreprises de l'aérospatiale et de l'aviation du Canada, des États-Unis et de l'Europe. Groupe Seefeld dessert également plusieurs autres entreprises et organisations œuvrant dans les domaines du commerce interentreprises (*B2B*), de la fabrication, des services aux entreprises, de la technologie et des produits de consommation, ainsi qu'auprès d'organismes sans but lucratif.

www.seefeldgroup.com

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter :

Charles Porteous
Seefeld Marketing International Inc.
Courriel : charles.porteous@seefeldgroup.com
Téléphone : 514-448-4225