



## Assemblée générale annuelle de Pickleball Canada 2023

28 juin 2022

### Élection des administrateurs - Dossier d'information sur les candidats

**Nom du candidat : Kelly Doyle**

#### **Lettre d'intention du candidat :**

Je sou mets cette lettre dans l'intention de me joindre au conseil d'administration de Pickleball Canada. Je suis tout à fait d'accord avec les objectifs et le but de votre organisation. J'aimerais mettre à profit mes compétences en vente et en marketing pour aider votre organisme sans but lucratif à promouvoir le sport du pickleball au Canada.

Améliorer les performances des collaborateurs et être organisé sont quelques-uns de mes principaux atouts. Je m'entends bien avec les autres, je m'épanouis en trouvant des solutions et en renforçant les groupes. Je suis convaincue que ces qualités et mon engagement envers Pickleball Canada seront un atout pour votre organisation.

Un grand nombre de mes réalisations professionnelles seront prises en compte par ce conseil :

- Diriger le processus de planification budgétaire grâce à mon expertise en matière de ventes et de marketing
- Être le porte-parole de l'organisation
- Partager mes compétences en matière de mise en œuvre de stratégies et ma connaissance des programmes

Vous trouverez ci-joint mon curriculum vitae qui passe en revue mes qualifications et mon expérience. J'adore le pickleball et je veux développer ce sport au Canada. Je sais que ma passion pour le sport, mon expérience professionnelle et mes diplômes seront un atout pour le conseil d'administration. J'apprécierais que vous me contactiez par téléphone ou par courriel afin que nous puissions nous rencontrer la semaine prochaine. Dans l'attente de votre réponse, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

Sincèrement,  
Kelly Doyle

#### **Biographie du candidat :**

Kelly Doyle est Senior Account Director, Broadcast Division chez ZoomerMedia Limited. Elle est une directrice des ventes passionnée, une excellente communicatrice, une bonne négociatrice et un excellent service à la clientèle.

Kelly est la personne la plus optimiste et la plus énergique que je connaisse. Elle sait écouter et a le sens des relations humaines. Son passe-temps favori est le sport. Elle passe une grande partie de son temps libre à faire du vélo, à s'entraîner, à faire de la randonnée, à jouer au paddle tennis et au pickleball. Elle joue au pickleball au Boulevard Club et à son chalet de Gravenhurst, dans la région de Muskoka. C'est l'une de ses activités préférées, car elle aime la camaraderie et jouer avec toute sa famille.

Kelly est mariée depuis 19 ans et a des jumelles de 15 ans. Sa famille aime jouer au pickleball ensemble et adore faire partie du sport qui se développe le plus rapidement.

Elle est très passionnée par le bénévolat pendant son temps libre. Kelly a collecté et donné plus de 2 000 livres de nourriture pour la banque alimentaire Daily Bread depuis 2017. Elle collecte également des articles pour créer des boîtes-cadeaux pour les femmes dans les refuges depuis 2018.

Kelly serait un atout pour le conseil d'administration de Pickleball Canada, car elle possède d'incroyables compétences en leadership et une grande volonté de participer.

## **Curriculum vitae du candidat :**

### **EXPÉRIENCE**

#### **Zoomer Media (décembre 2015 - présent)**

##### **Directeur de compte senior pour les ventes radio, blogTO, Daily Hive, TV, Zoomer Digital et Zoomer Magazine :**

- Gestion d'un territoire d'un million de dollars en affaires directes en Ontario
- Prix de la meilleure facture globale dans le cadre du concours "One Day Sale" des années 2023, 2022 et 2020
- #1er représentant commercial de l'équipe en 2019 pour le développement de nouvelles affaires
- Augmentation de la base de clients de 10 % en 2018 (plus de 50 comptes, y compris : Canadian Opera Company, Cineplex, Shoppers Drug Mart, Toronto Symphony Orchestra, Wal-Mart et William Ashley).
- Créer et maintenir des relations exceptionnelles avec les clients et les collègues, être une ressource précieuse pour les clients en planifiant de nouveaux programmes et en assurant la liaison avec les plates-formes multimédias de MZ Media Inc.

#### **Deedee et Cie (novembre 2014 – novembre 2015)**

Deedee & Co. est une agence de vente en gros de vêtements intimes, de maillots de bain et de vêtements de nuit.

##### **Le rôle de représentant des ventes incluait :**

- Augmenter de 30 % le développement de nouvelles affaires sur mon territoire
- Développer de nouvelles activités avec des comptes de détail clés dans le domaine du style de vie et des loisirs.
- Les principales tâches consistaient à offrir un service à la clientèle exceptionnel, à créer des promotions et à animer des séances d'information sur les produits.

#### **K2 Events (juin 2013 – novembre 2016)**

##### **Le rôle des partenaires inclut :**

- L'accent a été mis sur le développement de relations avec Altus Dynamics, Phila Optical Ltd. WoodGreen Community Services, The Humphrey Group, ainsi qu'avec des consommateurs indépendants.
- J'ai obtenu des références grâce à un service à la clientèle exceptionnel, en ayant le souci du détail et en dépassant toujours les attentes.
- Proposer des concepts d'événements innovants et une exécution sans faille

#### **Initiatives de dons à la communauté pendant un congé de maternité prolongé : janvier 2009 - mai 2013**

- Gestion des célébrations du millénaire au Boulevard Club, à La Veranda, à Terroni et à Azaria's.
- Organisation des activités sociales de l'école Lambton Kingsway au Liberty Grand et au Old Mill - 2013/2014

- Conseillère du comité social du Metro Mother Network, Swansea Town Hall - 2010/2011, 2014
- Leader du réseau Metro Mother, Mairie de Swansea - 2009/2010, 2012/2013
- Création de promotions et de publicités avec Esthetics at the Boulevard Club - 2011/2012
- Directrice financière du Metro Mother Network, Humber Valley Church - 2011/2012

### **Astral Media, Newstalk 1010, Sirius XM (Janvier 2006 – octobre 2007)**

#### **Le rôle de chargé de clientèle incluait :**

- Gestion d'un territoire d'une valeur de 800 000 dollars et augmentation de 25 % du nombre de nouvelles affaires.

#### **Le rôle de conseiller en merchandising comprenait :**

- Gestion de l'élaboration et de la mise en œuvre des promotions de détail pour les comptes nationaux.

### **Instore Focus (mars 2004 - décembre 2005)**

#### **Le rôle de gestionnaire de compte national incluait :**

- Vente et gestion d'un territoire de 4,1 millions de dollars, contre 2,7 millions de dollars lors de l'exercice précédent.
- Augmentation de 75 % du développement de nouvelles affaires sur mon territoire.

### **Gemline (janvier 2003 - mars 2004) Gestionnaire de comptes**

### **La Société de l'arthrite (août 2001 – décembre 2002) Directeur associé, développement de l'entreprise et de la fondation**

- a travaillé avec le conseil d'administration sur les partenariats et le développement des fondations

### **Kodak (mai 1995 - juillet 2001)**

Directeur du programme de parrainage et de marketing - Professional Motion Imaging (1999 - 2001)

Spécialiste du marketing - Département des divertissements à thème (1998 - 1999)

Spécialiste des produits - Département des images animées professionnelles (1998)

Gestionnaire de comptes - Département Imagerie grand public (1995 - 1997)

## **ÉDUCATION**

Université Ryerson - Licence en arts appliqués, certificat en marketing : 1990 - 1994

## **BÉNÉVOLAT, LOISIRS ET CENTRES D'INTÉRÊT**

- **Daily Bread** - Gestion des collectes d'aliments pour les fêtes, deux collectes COVID-19 et don de plus de 2 000 livres d'aliments : De décembre 2017 à aujourd'hui
- **The Shoebox Project** - Collecte d'articles pour créer des boîtes de cadeaux pour les femmes dans les refuges : Déc 2018 - Aujourd'hui
- Pickleball, plongée dans le froid, ski, photographie, tennis, cuisine, randonnée, yoga et club de lecture.