

Kellee Karisa Sikes

E-mail (b):	ksikes@pioneer-technologies.com	Tél. (b):	+1-314-835-0300
Skype:	kelleesikes	(p):	+1-314-255-7495
LinkedIn:	linkedin.com/in/kelleeksikes	Twitter:	@kelleeksikes

Profil

Responsable de développements stratégiques dotée d'une forte expérience internationale : 28 pays répartis sur cinq continents. Fondatrice du plus grand marché de commerce équitable aux États-Unis. Conseillère auprès d'entrepreneurs, d'organisations de la société civile aux États-Unis, en Europe et en Asie. Offre une vision responsable et engagée, une capacité à identifier de nouveaux marchés avec des budgets limités et à générer des résultats à la fois profitables et avec une marque et une identité fortes.

Expérience Internationale

Ai vécu à Angers, France; Guelph, Ontario, Canada; Londres, Angleterre, R-U; Pietrasanta, Italie; St. Louis, Missouri, et Washington D.C., États-Unis; et ai travaillé dans 28 pays répartis sur l'Asie, l'Afrique, l'Amérique central et l'Amérique du Nord, l'Europe, et le Moyen-Orient.

Récents succès

Leader stratégique et visionnaire

- Dirige depuis dix ans un cabinet de conseil en responsabilité sociale, *P3 Strategies*, à travers un modèle de commerce équitable sans intermédiaire. Mène des équipes de projets pouvant regroupées jusqu'à 25 consultants spécialisés et travaille également de manière directe avec des clients individuels pour fournir des services d'identité de marque, de stratégies de ventes, de plans opérationnels, de campagnes marketing et de services en ligne.
- Ai fait croître le plus grand marché de commerce équitable aux États-Unis – ventes de 340,000 de dollars US en 22 jours, 400 bénévoles, 5000 clients annuels, à travers tous les principaux médias, presse écrite, radio et télévision, 100% d'augmentation des ventes chaque année pendant six ans.
- Création de *Full Circle Artisans*, une compagnie responsable et profitable, qui regroupe des partenaires afghans et américains. Des pierres précieuses de provenance mondiale, regroupement de réfugiés en Thaïlande, organisé et opérant selon les principes du commerce équitable, du commerce de gros avec des détaillants aux États-Unis.
- Recrutée par le Conseil d'administration et les commanditaires de la start-up YouAchieve, basée à Vancouver, en tant que Directeur exécutif de transition, pour améliorer l'image de marque et le positionnement de l'organisation en vue d'élargir son marché.

Soulèvement de fonds et de capitaux

- Mise en place de la start-up de biotechnologie ISTO Technologies par le biais d'un positionnement précis du produit qui a permis de soulever 20 millions de dollars US.
- Elaboration du Plan de développement commercial en vue d'obtenir 2 millions de dollars US pour Jambo, une compagnie d'importation et de torréfaction de café de commerce équitable kenyan.
- Ai dirigé les opérations de marketing, de personnel, et de captation de fonds pour l'Association Kirkwood Dog Park ayant permies d'obtenir le support de 50% du public, et de générer les fonds nécessaires au démarrage du projet par des dons en espèces et promesses de dons.

Gestion de l'image de marque et des Médias

- Sensibilisation du grand public à la responsabilité sociale par le biais d'éditoriaux pour Fast Company, The Vital Voice; des entretiens dans le New York Times, le Beacon, le St. Louis Post-Dispatch, le Business Journal, le Commerce Magazine; et des apparitions sur ABC, Fox, NBC, CBS, CW, PBS; à la National Public Radio; à travers des blogs, Twitter, et autres médias sociaux; en contribuant régulièrement à des conférences sur la justice sociale, à des réunions d'organisations de la société civile, d'universités, de lieux de cultes, et de groupes de militants locaux.

Leader en technologie

- Ai co-dirigé 18 experts en matière de personnalité virtuelle répartis dans le monde, pour le projet Imergence de Planetnetwork, pour étendre la communauté de personnalité virtuelle (Google, Sun, IBM, Microsoft, Yahoo) et inclure à la couche sociale de l'Internet les organisations de la société civile.
- Création, par le biais de blogs, de magasins de vente en ligne, de réseaux sociaux et de sites Internet, de la présence sur la toile de Dancing Yogi (boutique verte), de Maganamite (contrôle écologique de la peste), de Plowsharing Crafts (magasin de commerce éthiquable), jusqu'à 100% d'augmentation des ventes, jusqu'à 50% d'augmentation du nombre de visites, jusqu'à 80% d'augmentation des résultats de recherche en ligne par mots-clés et moteurs de recherche, développement de l'identité de la marque et des recommandations par l'intermédiaire de réseaux.

Emploi Actuel

Mars 1999 – **Présidente et Fondatrice, P3 Strategies, Inc.** St. Louis, Missouri États-Unis
à ce jour *anciennement Pioneer Technologies Consulting*

- Dirige un cabinet de conseil aux entreprises, organisations à but non lucratif et entrepreneurs qui recherchent un résultat basé autour de trois critères, accroître les profits et développer les personnes tout en diminuant leur impact sur la planète, par le biais de l'élaboration de plan de développement commercial, de planification stratégique, de marketing et de relations publiques. En moyenne, le client réalise une augmentation de 20% de ses ventes en trois mois et de 50% sur six mois.
- Ai organisé le premier « collaboratory » à St Louis afin de démontrer l'utilisation possible de modèles non traditionnels d' « unconference » pour résoudre les problèmes d'organisation complexes aussi bien au sein des entreprises et des universités qu'au niveau des groupes d'action locaux, de la communauté, et des divers groupes politiques.
- Coach de dirigeants et d'entrepreneurs, je conseille et établis des modèles responsables, organisant des campagnes basées sur les valeurs ainsi que le recrutement pour atteindre des marchés encore peu développés. Une série de débats par des porte-paroles de la justice sociale, a permis de mettre sur pieds un minimum de dix groupes d'action locaux, de soulever des fonds, d'organiser des groupes de bénévoles et de soutien pour les organisations à but non lucratif locales. Une série de cours sur le commerce équitable et Fair Trade Market ont contribué de manière indirecte à l'augmentation de produits de commerce équitable dans les rayons des épiceries locales et à une augmentation de 30% des ventes de produits équitables à ce même niveau.

Parmi nos clients : Boutique Chartreuse, Fair Trade Sports, ISTO Technologies, Labour and Employment Relations Association, Magnamite, Native Arts Council, Planetnetwork, Plowsharing Crafts (Ten Thousand Villages), StLouisGreen.com, l'Eglise méthodiste unie, et Youachieve.

Expérience Professionnelle

Oct 1997 – **Chef de projet Senior, UserTech** Londres, Angleterre R-U
Mai 1999 *maison mère Canterbury Information Technology, Inc. (US)* Angers, France

- Ai dirigé huit programmes de changement pour implémentations technologiques en Afrique, Asie, Europe et aux États-Unis travaillant dans différents fuseaux horaires, dans différentes langues, et avec des équipes multiculturelles regroupant jusqu'à 150 consultants et le personnel du client. Régulièrement appelé pour reprendre des projets en difficulté.
- Négotiation, conception et réalisation de projets, de budgets, d'analyses de processus, de méthodes de mesure de succès pour des projets à court terme ou étalés sur plusieurs années avec des budgets allant jusqu'à 30 millions de dollars US, en Asie, Europe, et aux États-Unis.

- Ai mené des équipes de consultants pour la conception et l'élaboration de matériels éducatifs destinés au consommateur final. Pour mener à bien ces équipes, il fallait de solides connaissances quant aux besoins de changement, d'organisation et de planification, des aspects financiers, de RH, de production, de logistique, et de la chaîne d'approvisionnement.

Parmi nos clients : Adobe, CitiGroup, Banque Coutts, Ford Motor R-U, Glaxo Wellcome, Halifax Bank, Packard Bell NEC, SGS Thompson, State Farm, PeopleSoft et Thames Water.

Mar 1997 – **Directeur grands comptes Corporate, CRT/Multimedia** St. Louis, Missouri États-Unis, Londres, Angleterre R-U
 Oct 1997 *acquise par Spring Group PLC (R-U)*

- Lancement des opérations aux États-Unis pour une compagnie basée à Londres, définition et réalisation des objectifs, des budgets, des ventes et d'une nouvelle base de clients, le tout en travaillant avec des collègues britanniques et américains.
- Création de concepts marketing, rédaction du contenu des sites anglais et américains et de la littérature promotionnelle.
- Ai mené l'implémentation des sites Internet de la compagnie pour le R-U et les États-Unis.
- Ouverture du marché américain malgré le changement de six directeurs et deux fusions en huit mois avant que la nouvelle direction ne décide de se retirer du marché américain.

Parmi nos clients : Anheuser-Busch, Cisco, Disney, Microsoft, PeopleSoft, et Sara Lee.

Avr. 1995 – **Directeur, Wave Technologies, Inc.** St. Louis, Missouri États-Unis
 Fév. 1997 *aujourd'hui partie de Thomson Reuters (Global)* Londres, Angleterre R-U

- Responsable du Département Internet j'ai fait croître les ventes de plusieurs millions de dollars US, ai lancé les opérations en ligne au R-U, ainsi qu'en Afrique, Asie, Europe et au Moyen Orient par le biais d'associés, étais responsable d'une équipe internationale de 20 personnes comprenant des spécialistes en méthodes de conceptions et des experts informatiques de l'Internet.
- Développement de l'image de marque et de la base de consommateurs par 300% grâce à des entretiens dans la presse spécialisée, des interventions à des conférences, séminaires en Europe et aux États-Unis, élaboration d'outils de formation novateurs pour les ventes internes et externes et développement des relations stratégiques.
- Réalisation et conception de la présence en ligne et activités marketing pour le Département Internet.
- Création de sept livres d'entraînement à l'usage d'Internet régulièrement mis à jour et disponible à la vente.

Parmi nos clients : Anheuser-Busch, Barclays Bank, Enterprise Rent-a-car, GTE, Monsanto, Unisys R-U, Ministère britannique de la Défense, l'Armée de l'air ainsi que l'Agence centrale d'intelligence des États-Unis, Sony, IBM.

Saison **Stage Média, St. Louis Blues, Equipe de Hockey de la NHL** St. Louis, Missouri États-Unis
 1990

- Développement de l'image de marque et du réseau de soutien par la mise en place de projets événementiels, de communiqués de presse, premier point de contact pour les médias pour les conférences de presse et toute demande d'information. Préparation des joueurs avant apparitions et entretiens, communication à la presse de données statistiques et images numériques.

Formations

BA (avec Mention) 1994	Université de Guelph Guelph, Ontario Canada	Etudes canadiennes: Histoire, Littérature, & Politique; Etudes de la Consommation : Consommateurs, Marketing & Relations publiques
Honours Diploma. 1990	Parkway South High School Ballwin, Missouri États-Unis	32 heures de stage en Commerce, Anglais, Français, Histoire, Mathématiques et Sciences
