

RENAUD RAISON :

EXPERT EN CUSTOMER CARE ET EN
MANAGEMENT COMMERCIAL



Profil professionnel

Renaud Raison est un spécialiste reconnu en développement et management commercial, avec une expertise établie en Customer care. Fort de plus de 20 ans d'expérience, Renaud a su faire ses preuves dans plusieurs secteurs d'activité, notamment le médico-chirurgical, les énergies renouvelables, la gestion de patrimoine et la banque.

Expérience et compétences :

- **Co-fondateur et Consultant Senior chez Heyly Conseils**

Renaud Raison est actuellement co-fondateur et consultant senior chez **Heyly Conseils**, où il est spécialisé en stratégie commerciale, en customer care, et en **management commercial**. Cette position lui permet de combiner son expertise approfondie avec sa passion pour l'innovation et l'optimisation des relations clients.

Leadership en Management Commercial

Avec une vaste expérience en management commercial, Renaud encadre et forme des équipes pour maximiser leur potentiel. Il introduit des pratiques de gestion efficaces qui stimulent la performance et encouragent un environnement de travail collaboratif et innovant. Sous sa direction, les équipes sont motivées à atteindre et dépasser leurs objectifs.

Excellence en Customer Care

Chez Heyly Conseils, Renaud se distingue par son approche centrée sur le client. Il met en œuvre des solutions personnalisées qui améliorent l'expérience client et renforcent la fidélité. Son expertise permet aux entreprises de se démarquer dans des marchés concurrentiels en offrant un service client de qualité supérieure.

Expertise en Stratégie Commerciale

En tant qu'expert en stratégie commerciale, Renaud aide les entreprises à élaborer des plans de développement efficaces qui répondent aux objectifs de croissance et de rentabilité. Il travaille en étroite collaboration avec les équipes de direction pour identifier les opportunités de marché et développer des stratégies alignées sur les forces et les valeurs de l'entreprise.

Vision et Impact

Renaud Raison, en tant que consultant senior, est reconnu pour sa capacité à **transformer des défis complexes en opportunités de croissance**. Son approche stratégique et sa **compréhension profonde des dynamiques commerciales** permettent à ses clients de réussir dans un environnement en constante évolution. Sa contribution chez Heyly Conseils continue d'inspirer l'excellence et l'innovation.

Renaud Raison possède une expérience approfondie qui lui permet de naviguer avec aisance dans des environnements diversifiés et exigeants. Son parcours professionnel est marqué par plusieurs réussites notables :

- **Gestion Privée et Patrimoniale :**

Management des Équipes de Conseillers en Gestion de Patrimoine

Renaud Raison a démontré ses compétences exceptionnelles dans le **management d'équipes de conseillers en gestion de patrimoine**. Grâce à son leadership inspirant, il a su créer un environnement de travail collaboratif et motivant, favorisant l'épanouissement personnel et professionnel de chaque membre de l'équipe.

Intégration et Développement des Nouveaux Conseillers

Un aspect clé de son rôle a été l'**intégration et le développement des nouveaux conseillers**. Renaud a mis en place des programmes d'accueil et de formation robustes pour assurer une transition en douceur des nouveaux arrivants, leur permettant ainsi d'acquérir rapidement les compétences nécessaires pour exceller dans leur fonction.

Management des Personnalités Difficiles et des Clients Complexes

Renaud excelle dans le **management des personnalités difficiles et des clients complexes**. Son approche empathique et stratégique lui permet de transformer des situations potentiellement conflictuelles en opportunités de renforcement des relations et d'amélioration des performances.

Stratégies d'Optimisation des Rendements

Il a également joué un rôle crucial dans la **mise en place de stratégies d'optimisation des rendements** pour les conseillers en gestion de patrimoine. En analysant les performances et en identifiant les domaines d'amélioration, Renaud a aidé ses équipes à maximiser leur efficacité et à atteindre leurs objectifs financiers.

Structuration des Emplois du Temps et de la Vie Quotidienne

La **structuration des emplois du temps, des agendas et de la vie quotidienne professionnelle** fait partie intégrante de sa démarche. Renaud a introduit des outils de gestion du temps et des techniques d'organisation qui permettent aux conseillers de gérer leur charge de travail de manière équilibrée tout en optimisant leur productivité au quotidien.

- **Banque** : Dans le secteur bancaire, Renaud a développé des compétences pointues en gestion de la relation client, apportant des améliorations significatives à l'expérience client.

Spécialiste du Customer Care et de la Satisfaction Client

Renaud Raison a su faire preuve d'excellence en tant que **spécialiste du customer care et de la satisfaction client** dans le secteur bancaire. Son expertise s'est traduite par des contributions significatives à l'amélioration de l'expérience client et à la mise en œuvre de stratégies centrées sur le client.

Participation à des Groupes de Travail pour l'Élaboration de Chartes de Satisfaction Client

Dans le cadre de ses fonctions, Renaud a participé activement à des **groupes de travail** dédiés à l'élaboration de chartes de satisfaction client au sein d'un grand groupe bancaire. Ces chartes ont servi de base pour standardiser et améliorer la qualité du service client, en alignant les pratiques de l'entreprise sur les attentes et les besoins des clients.

Management et Montée en Compétence des Équipes du Réseau d'Agence Bancaire

Renaud a joué un rôle clé dans le **management et la montée en compétence des équipes** du réseau d'agence bancaire. Grâce à son leadership inspirant et à son approche pédagogique, il a su développer les compétences des collaborateurs, favorisant ainsi leur développement professionnel et leur engagement envers les objectifs de l'entreprise.

Management et Suivi des Clients Complexes et Difficiles

La gestion des **clients complexes et difficiles** est un domaine où Renaud excelle. Son approche empathique et stratégique lui permet de transformer des situations délicates en opportunités de renforcement des relations. Il s'assure que chaque interaction soit une occasion de comprendre et de répondre aux préoccupations des clients, renforçant ainsi la fidélité et la satisfaction client.

- **Médico-chirurgical** : Il a contribué à l'amélioration des relations clients et à l'optimisation des opérations commerciales dans ce secteur hautement spécialisé.

Vente d'implants chirurgicaux orthopédiques

Renaud Raison s'est distingué dans le domaine de la vente d'implants chirurgicaux orthopédiques. Grâce à sa connaissance approfondie des produits et à sa capacité à **établir des relations de**

confiance avec les chirurgiens orthopédiques, il a su développer des partenariats solides et durables avec les établissements médicaux.

Gestion des stocks et dépôts de matériel

La gestion des stocks et des dépôts de matériel dans les blocs opératoires a été un autre domaine où Renaud a excellé. Il a mis en place des systèmes efficaces pour assurer la disponibilité des équipements nécessaires, optimisant ainsi les opérations et réduisant les délais d'attente.

Négociations et présentations de matériel

Renaud possède un talent pour la négociation et la présentation de matériel orthopédique. Son approche stratégique lors des négociations a permis d'obtenir des conditions avantageuses pour ses clients, tout en mettant en avant la qualité et les avantages des produits proposés.

Accompagnement lors de congrès spécialisés

Enfin, Renaud a su accompagner les praticiens lors des **congrès de la SOFCOT spécialisés dans la chirurgie orthopédique**. Son rôle a consisté à faciliter les échanges entre professionnels et à présenter les dernières innovations en matière d'implants et de techniques chirurgicales, renforçant ainsi la position de ses clients comme leaders dans leur domaine.

- **Énergies renouvelables** : Avec une passion pour l'innovation durable, Renaud a joué un rôle clé dans le **développement de stratégies commerciales** efficaces pour promouvoir les solutions énergétiques renouvelables.

Expertise Technique et Calcul de la Rentabilité de l'Installation

Fort de ses connaissances techniques approfondies, Renaud a développé une expertise dans le **calcul de la rentabilité des installations**. En évaluant les coûts initiaux, les économies potentielles et les subventions disponibles, il fournit à ses clients une analyse détaillée qui leur permet de prendre des décisions éclairées sur leurs investissements énergétiques. Cette approche analytique renforce la confiance des clients dans la viabilité financière et écologique de leurs projets.

Suivi et Satisfaction des Clients

Le **suivi rigoureux et l'engagement envers la satisfaction des clients** constituent des éléments clés de l'approche de Renaud. Après l'installation, il s'assure que les systèmes fonctionnent de manière optimale et reste disponible pour répondre à toute question ou préoccupation. Ce service après-vente exceptionnel garantit non seulement la satisfaction des clients, mais également leur fidélité à long terme, en consolidant la réputation de Renaud comme un partenaire de confiance dans le secteur des énergies renouvelables.

conclusion :

La démarche de Renaud Raison repose sur une compréhension approfondie des besoins des clients et une capacité à développer des stratégies sur mesure qui favorisent la croissance et la satisfaction client.

Il excelle également dans **le management et l'accompagnement des personnalités difficiles, transformant les défis relationnels en opportunités de développement**. Son influence positive se traduit par **des résultats tangibles et durables pour les entreprises** avec lesquelles il collabore.

Grâce à son leadership et à sa vision stratégique, Renaud a réussi à transformer les défis en opportunités, établissant ainsi des normes élevées dans les domaines du management commercial, du Customer care ainsi que la stratégie commerciale.

Sa capacité à adapter ses compétences à divers secteurs témoigne de sa polyvalence et de son engagement envers l'excellence.