

À propos d'Yves Renaud – www.yvesrenaud.ca

Yves Renaud mène une carrière en vente et commercialisation B2B, B2C et B2D.

Il a oeuvré au sein d'entreprises de Télécoms tournées vers les marchés locaux et internationaux. Depuis cinq ans, il aide les PME à implanter une méthodologie de vente rigoureuse axée sur la connaissance approfondie des besoins et des comportements du client.

Dans le cadre de ses formations, il intègre les outils terrain nécessaires et favorise la mise en place de processus de vente propres à chaque entreprise afin d'optimiser la performance de l'équipe pour une meilleure rentabilité.

Excellent communicateur, possédant une expérience variée en gestion stratégique des ventes et de la commercialisation, M. Renaud est une ressource de coaching qui met l'accent sur l'obtention de résultats.

M. Renaud est formateur agréé par la Commission des partenaires du marché du travail et est membre de la Sales Management Association au États-Unis où il participe activement à la formation annuelle Sales Force Productivity Conference. M. Renaud est également formateur accrédité par le Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation en gestion des ventes. Il est diplômé du programme MBA pour cadres en exercice de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM et est formateur en vente et service à la clientèle à la Chambre de commerce du Montréal Métropolitain.