



Raymond HUC

Dynamiser les ventes

Raymond Huc a plus de 20 ans d'expérience dans la vente de produits et de services, depuis l'assurance en passant par l'agro-alimentaire (Yoplait), les supports magnétique (BASF) jusqu'au logiciel de productivité informatique (Groupe IBS).

Co-auteur de “Les 10 Axes Prioritaires Pour Favoriser La Création De Valeur Dans Les Entreprises Graphiques” - publié par l’organisation patronale SICO GIF), Raymond est titulaire d'un BTS Vente et d'un diplôme en Marketing Stratégique et Management Commercial (IFOCOP).

Depuis 1994, Raymond a créé et piloté plusieurs sociétés dans le domaine du conseils aux entreprises pour les aider à développer leur performance commerciale : prospection téléphonique, centre de formation à la vente, accompagnement de commerciaux, développement commercial. Il possède à son actif plus d'une centaine d'entreprises accompagnées dans les domaines : plan marketing, organisation du service commercial, stratégie et politique commerciale.

Raymond est un dirigeant totalement opérationnel, qui sait faire partager et transmettre les bonnes pratiques du terrain.

Avec sa société [Conseils & Actions](#), Raymond élabore des projets complets de développement, depuis la conception du projet commercial jusqu'à la définition détaillée du plan d'actions, incluant le choix d'outils de CRM et du plan de formation commerciale entre autres .

Contact

- Téléphone : +33 660 172 484
- Skype : rhc.uig
- E-mail : rhuc@adviceandact.com



Raymond Huc

Boost Sales

Raymond Huc has over 20 years of experience in selling products and services, from insurance to food (Yoplait), magnetic media (BASF) to IT productivity software (Group IBS).

Co-author of "The 10 Priority Areas for Encouraging Signs Of Value In The Business Graphics" - published by the employers' organization Sicogif), Raymond holds a BTS Sales and a Diploma in Strategic Marketing and Commercial Management (IFOCOP).

Since 1994, he has created and led several companies in the field of business consulting to help them develop their business performance: telephone prospecting, sales training center, business coaching, business development. He has to his credit more than a hundred companies assisted in the areas of marketing, organisation of commercial service, strategy and commercial policy.

Raymond is a fully operational leader who knows how to share and pass on best practice in the field. His experience in managing and federating teams enables him to accompany people and businesses in their development.

With his company [CONSEILS & ACTIONS](#), Raymond builds comprehensive development projects, from the design of the commercial project to the detailed definition of action plans, including the choice of CRM tools and business planning and coaching.