



Yohan Delalande

Gestion de portefeuilles clients

Gestion des clients de l'entreprise en assurances, banque et immobilier

Coordonnées

 Rue Margencel 7 – 1860 Aigle

 077 421 34 85

 delalande.yohan@outlook.fr

- Suisse
- Permis de conduire B, A1

Langues

Français 
Langue maternelle

Anglais 
Parlé couramment – C1

Allemand 
Connaissances scolaires

Formations

- Certification d'intermédiaire d'assurance AFA
- Attestation Accomplissement Service Civil Suisse
- CFC Gestionnaire du commerce de détail – Multimédia

Informatique

- MS Office 365 business avec Copilot Studio
- CRM :
 1. Salesforce
 2. SAP
 3. CMS (Raiffeisen)

Compétences

Prospection multicanal · Qualification de leads & détection des besoins · Génération de rendez-vous qualifiés · Coordination avec les experts (notaires, banquiers, conseillers) · Suivi administratif de dossiers · Maîtrise CRM · Relation client téléphonique & digitale · Autonomie décisionnelle · Sens commercial

Parcours professionnel

Raiffeisen - Riviera Chablais Vaudois

Banquier | Conseiller à la clientèle - Juin 2025 à ce jour

- Contribution active au développement du portefeuille Riviera par la génération de rendez-vous qualifiés pour l'équipe (+30% de taux de conversion).
- Reprise et pilotage autonome de l'agence de Blonay (CPB) dès le 6ème mois d'activité, assurant la gestion courante d'un portefeuille de +800 clients.
- Détection et qualification des besoins retraite auprès du portefeuille clients, générant des rendez-vous (50% de taux de conversion) transmis à l'expert en analyse de prévoyance.
- Remplacement opérationnel de 4 agences (Alpes & Chablais) en fin d'année, garantissant la continuité du service sans interruption.

Helvetia Assurances - Chablais

Conseiller à la clientèle en assurances et prévoyance - 2022 à 2025

- Conseil global couvrant 3 lignes de produits (assurance chose & prévoyance *Helvetia*, santé *Sanitas*) auprès d'un portefeuille de +750 clients.
- Reprise et Développement d'un ancien portefeuille clients de +800'000 CHF de primes d'assurances sur le Chablais.
- Mise en place d'un dispositif de prospection multicanal (LinkedIn, chatbot autonome, réseau d'apporteurs d'affaires) ayant généré 5 nouveaux contacts qualifiés par semaine.
- Réalisation régulière d'analyses de prévoyance complètes toutes les semaines (incluant polices LCA), soit +35 analyses sur la période 2024.
- Gestion de bout en bout des sinistres du portefeuille (30 dossiers/an) : instruction, suivi des preuves, et communication des décisions (refus/acceptation).

Manor & Fnac - Vevey

Conseiller de vente au rayon Multimédia - 2018 à 2022