

Retour d'expérience

RATIONALISATION D'UNE GESTION COMMERCIALE
D'UNE ENTREPRISE (MULTI-SOCIÉTÉ) DE 35 SALARIES
SPÉCIALISÉE DANS LE NEGOCE

Contexte

Une PME spécialisée dans le négoce située à Valence a mis en place une solution de Gestion Commerciale pour suivre son activité de négoce mais plusieurs spécificités ont dû être mises en place (des développements de modules complémentaires) afin de répondre aux différentes attentes non couvertes par la solution.

Le client restait insatisfait dans la mesure où certaines fonctionnalités étaient trop peu abouties (envoi automatique de mails des factures, relances, etc...), tandis qu'il n'était encore pas possible d'avoir une base d'articles commune entre les différentes sociétés et que l'ensemble des reportings était encore fait sous Excel (sans aucune relation avec les données dans les bases de données).

L'agacement des utilisateurs entraînant des erreurs de saisies et des pertes de temps.

Les décisions prises par la Direction n'étaient pas toujours correctes (relation avec ses clients qui se dégradait).

La réponse apportée par ProConsultTeam

L'audit préalable a permis d'identifier l'ensemble des actions à mener sur les périmètres des paramétrages et développements spécifiques afin de pouvoir répondre à tout point aux besoins de l'entreprise.

Les formations, qui ont été largement oubliées dans les actions précédemment menées par les autres prestataires, ont été intégrées dans la proposition, Proconsulteam ayant la capacité de mobiliser des fonds dans le cadre des Opco (mais pas que).

Les actions réalisées ont été les suivantes:

- Réalisation d'un cahier des charges avec rédaction d'un compte rendu détaillé.
- Service personnalisé et adapté aux besoins spécifiques de l'entreprise.
- Suivi régulier du dossier par un chef de projet (de l'analyse préalable, à l'assistance utilisateurs, réalisée exclusivement par nos soins)

Cet audit a permis également d'identifier d'autres besoins non exprimés et notamment un besoin en soutien d'élaboration de paies.

RASSEMBLER DES FORCES AUTOUR DES S.I. POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS VOTRE TRANSFORMATION DIGITALE ET VOUS PROCURER UN AVANTAGE CONCURRENTIEL

Les résultats obtenus

Le Système d'Information intègre à présent une Gestion Commerciale parfaitement adaptée aux besoins du client, intégrant ses spécificités.

Il dispose à présent d'un suivi en temps réel de son activité de A à Z (c'est-à-dire du devis à la facturation, tout en intégrant l'ensemble des reportings nécessaires au pilotage précis de de son activité et notamment de sa marge commerciale).

L'automatisation des tâches chronophages quotidiennes a permis à ses équipes d'être soulagées et de pouvoir se focaliser sur la négoce et d'affiner ses propositions commerciales lui permettant de gagner des parts de marché (moins de frilosité dans ses approches commerciales permettant d'émettre davantage de propositions commerciales agressives).

Le client a également profité de nos services d'externalisation de paie, prestations totalement exécutées par les équipes Proconsulteam.

RASSEMBLER DES FORCES AUTOUR DES S.I. POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS VOTRE TRANSFORMATION DIGITALE ET VOUS PROCURER UN AVANTAGE CONCURRENTIEL

Plus d'informations...

Site Internet : <http://www.reseau-legio.fr>

Contact : Christophe Moisan – cmoisan@reseau-legio.fr

LEGIO, un puissant réseau de 10 professionnels piloté par Christophe Moisan, chef de projets confirmé, tous spécialisés dans leur propre corps de métier et en interaction directe avec le système d'information des entreprises.

RASSEMBLER DES FORCES AUTOUR DES S.I. POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS VOTRE TRANSFORMATION DIGITALE ET VOUS PROCURER UN AVANTAGE CONCURRENTIEL