



ADEL TAYAA (FRANCK)

Consultant en stratégie et développement commercial.

Téléphone : +212 669696274

Email : adil.tayaa@gmail.com

Adresse : 163, Ghita 2, N°4, Nassim, 20190 Casablanca, MAROC



AMETHYSTE BUSINESS CONSULTING

Cabinet de conseil en développement commercial

RC/ 001595488000009

Identifiant fiscal : 18761731

Email : amethyste.businessconsulting@gmail.com

Téléphone : +212 669696274

Web : amethyste-business-consulting.webnode.fr

Depuis 2015, je mets à disposition de décideurs d'entreprises, mes conseils en stratégie commerciale. Que cela soit en marketing direct, marketing opérationnel ou marketing digital. En ma qualité de Consultant en stratégie et développement commercial, j'accompagne des entrepreneurs et des jeunes pousses dans leurs réflexions en matière de prospection, commercialisation, vente et/ou fidélisation. Ainsi, je sélectionne, préconise et met en place avec eux les outils qui permettront d'augmenter (ou de conforter) leur chiffre d'affaires.

Pourquoi faire appel à un Consultant en stratégie et développement commercial ?

– Se lancer dans une activité commerciale n'est pas chose évidente s'il on n'est pas un minimum entouré.

– La majorité des décideurs de Très Petites Entreprises sont quotidiennement débordés car constamment obligés d'être au four et au moulin. Ce qui peut devenir vite source de stress, fatigue et de surmenage. De plus, la vie personnelle peut vite en être pénalisée.

– « Plus mon idée de création d'entreprise est nouvelle, plus je dois m'interroger sur la capacité de mes futurs clients à l'accepter ! Plus mon idée est classique ou banale, plus je dois réfléchir à sa réelle utilité par rapport à l'offre déjà existante sur le marché ».

En quoi consiste la démarche ?

Elle peut être multiple :

- Faire un diagnostic d'une activité commerciale : cibles, stratégie, outils, équipes, procédures de gestion des contacts... Comprendre ce qui ne fonctionne pas et pourquoi. Ceci afin de trouver des solutions adaptées.
- Développer la notoriété d'une entreprise, permettre de bien commencer un réseautage.
- Promouvoir des produits et services.
- Construire des base de données de prospects ciblés.
- Lancer des campagnes de mailing, d'emailing.
- Mettre en place un site internet, le référencer, l'amener à participer de manière concrète à l'évolution du chiffre d'affaire.
- Élaborer des outils de vente et de communication spécifique.
- Réaliser des études de marché.
- Structurer une démarche commerciale.
- Organiser le travail de d'une équipe.
- Mettre en place des tableaux de bord.
- Piloter des vendeurs.
- Construire un réseau de distributeurs, d'apporteurs d'affaires ou de prescripteurs.

Mon ambition ? Vous aider à atteindre vos objectifs commerciaux.

Afin de vous aider à trouver le bon axe, en fonction de votre personnalité, de votre entreprise et de vos compétences. Mais aussi que de vous servir de vos compétences passion afin de vous aider à mieux prospecter, communiquer, vendre et/ou fidéliser.

Mon expérience et ma volonté ont pour seul et unique objectif d'être toujours plus pertinent dans mes conseils. Car j'ai pu me confronter depuis 2015 à des dizaines, voire des centaines de schémas différents. D'avoir sans cesse testé des méthodes, des outils, des techniques, dont je connais parfaitement les rouages et la mécanique. Ce qui me permet de rapidement cerner si vos ressources et votre environnement sont adaptés.

En additionnant mon expérience et la votre, nous allons pouvoir identifier ensemble les leviers de développement en peu de temps.

Rien de miraculeux : les schémas de succès se répètent et il suffit de les connaître pour savoir s'ils sont bien appliqués ou non. C'est exactement ce que je vous propose en incluant les différents enjeux, en identifiant les différents angles d'attaque et ce, en fonction de votre spécialité en repérant les bonnes opportunités à saisir pour votre business.

Et encore :

- Rédaction d'un business-plan et accompagnement dans la levée de fonds (valorisation de l'entreprise, calcul prime d'émission).
- Mise en place d'outils de gestion (contrôle de gestion opérationnel, Budget/Reporting, PMT).
- Accompagnement stratégique (décisions d'investissements, évaluation financière des options stratégiques).
- Diagnostic organisationnel et conduite opérationnelle du changement.
- Croissance externe (préparation d'une cession, intégration d'une activité).
- Évaluation d'entreprise (méthode DCF).
- Plan d'intéressement (élaboration des règles de déclenchement et de distribution).

« Ne laissez plus le doute et l'inaction rythmer votre quotidien de chef d'entreprise ».

Si vous faites face à des difficultés dans le développement commercial de votre entreprise. Si vous avez l'impression d'avoir atteint un palier et que vous ne savez pas comment le dépasser. Quelque soit le processus que vous opterez, sachez qu'un Expert en Conquête Commerciale permet de faire des choix stratégiques .

« Ma mission est de vous faire gagner du temps, économiser de l'argent avec comme objectif de vous garantir un fort taux de transformation en vente ou signature de contrat. »

N.B :

Extrait du discours d'investiture de Barack Obama à la Convention du Parti Démocrate du 28 août 2008 :

“Nous mesurons la force de l'économie non pas en comptant les milliardaires ou les profits du classement de Fortune, mais en regardant si quelqu'un avec une bonne idée, peut prendre un risque et lancer une nouvelle entreprise”

Retrouvez quelques exemples d'accompagnement réussi ici :

Champs d'intervention

Ressources humaines : stratégie de la fonction RH/pilotage de la masse salariale ; cotisations URSSAF/pénibilité, sécurisation de l'emploi, bien-être au travail ;
Fiscalité : la fiscalité locale(CET,CVAE,CFE) ; la solvabilité des institutions financières(solvabilité 2);
crédit impôt innovation; crédit métier d'art ;crédit impôt dépenses de collection ;
crédit d'impôt prospection commerciale ; achats non stratégiques (frais généraux);
Immobilier : l'optimisation de la gestion du patrimoine foncier privé et public : taxe foncière.
Acquisition et cession d'entreprises et de biens immobiliers (le grand immobilier d'investissement et de développement, les maisons de repos, les hôpitaux, l'hôtellerie, le grand Horeca, les centre sportifs et centres logistiques sur toute l'Europe...)
Finance : Transaction Services - Fusion-acquisition - Levée de fonds - Restructuration et Modélisation - Gestion de Patrimoine...
dans les secteurs d'activités suivants : - Immobilier – Énergie renouvelable- Industrie hôtelière- Santé- Agroalimentaire- Industrie pétrolière- Secteur Financier- PME/PMI / Grands comptes/ Secteur public,
Digital: Organisation de la fonction SI, méthodologie de gestion de projets, contrôle de gestion de l'activité SI et Gestion des risques SI.

Comptes Gérés en B2B:

APICIL;BOFROST;NAF NAF ; LACOSTE ; LA POSTE ; BANQUE DE FRANCE;
BNP PARIBAS ; KORIAN ; MICHELIN ; LAFARGE ; SNCF ; AXON FRANCE ;
CEMEX;DEFTA GROUPE ; CIMENTS CALCIA ; AREVA;
LES GRANDES ENSEIGNES DE LA DISTRIBUTION
(Carrefour/Bricorama/Leroy Merlin ; Galerie Lafayette/L'Oréal...); et secteur public.

Autres Missions:

L'usine Nouvelle ; Google AdWords ;1001 Menus ; Havas (Carlson Wagonlit);
Les pages jaunes ; ASSURANCES FINAREF (Groupe Sofinco/crédit agricole) ;
EBP (logiciels de gestion) ; M6 Boutique ;
FFDSB (fédération française pour le don du sang bénévole) ;
Le chasseur français/ La revue nationale de la chasse ; seloger.com ; FOR.MA.PRO,
Sinéa Formation, Evo Formation & consulting ...

Références : Leyton/Kurt Salmon/Mozart Consulting/KLB/ Rodschinson Belgique / Néoptim Consulting / Scoop Communication / Géocom France...

La relation avec mes clients est une composante essentielle de mon métier, ceux-ci peuvent être des collectivités locales, des associations, des professions libérales, des PME/PMI et grands comptes.



AMETHYSTE BUSINESS CONSULTING

FOCUS ON GROWTH RATHER THAN PERFECTION

Be Where The World Is Going

« La transparence est la meilleure façon de construire une communication efficace et de maintenir des relations positives avec mes clients. »