

OPÉRATIONS COMMERCIALES & EXÉCUTION

Fluidifiez vos flux. Sécurisez les revenus.

Améliorez le cycle du contrat à l'encaissement et renforcez la maîtrise des opérations commerciales.
Rendez les processus commerciaux fiables et reproductibles.

Zevalios identifie où se perdent du chiffre d'affaires et du temps, et où les responsabilités se diluent, entre l'engagement commercial, la prestation de services et la facturation. Zevalios redéfinit ensuite les contrôles opérationnels nécessaires, met en place les processus et outils appropriés, puis vérifie que le dispositif fonctionne réellement en pratique.



SERVICES

Cinq domaines. Une logique rigoureuse.

Mobilisez un domaine d'intervention, combinez plusieurs services complémentaires ou confiez à Zevalios une mission intégrée.

01 Optimisation des opérations et processus commerciaux

Clarifier les responsabilités, les passages de relais, les validations, les mécanismes d'escalade et la visibilité de la direction afin que le travail progresse de façon fiable entre les équipes.

02 Du contrat à l'encaissement et sécurisation des revenus

Sécuriser le processus allant de l'engagement commercial à la prestation, à la preuve d'exécution, à la facturation, au recouvrement et au renouvellement.

03 Services commerciaux transfrontaliers

Coordonner les activités commerciales sur plusieurs marchés, les contreparties et les équipes internes dans différentes juridictions.

04 Documentation commerciale et coordination des opérations

Structurer les documents, décisions, chantiers et suivis afin que les dossiers commerciaux avancent jusqu'à leur réalisation.

05 Guides d'exécution, modèles, registres et outils opérationnels

Créer des guides d'exécution, modèles, tableaux de suivi, listes de contrôle, tableaux de bord et automatisations proportionnées pour rendre l'exécution visible, mesurable et reproductible.

Demander une première évaluation d'adéquation

Présentez un problème récurrent, un chantier retardé ou un besoin qui exige plus de structure.

Des points de rupture invisibles à une exécution maîtrisée.

Les engagements commerciaux doivent se traduire par des actions visibles, des responsables clairement identifiés, des preuves et des échéances — et non par des informations dispersées, des relances répétées ou des corrections de dernière minute.

MÉTHODE D'EXÉCUTION

01

Diagnostiquer

Cartographier le besoin commercial, le processus, les responsabilités, les preuves et les retards. Identifier les pertes de chiffre d'affaires, les défauts d'exécution et l'impact commercial.

02

Redéfinir

Définir le processus cible, les responsabilités, les pouvoirs de décision, les contrôles, le suivi et les escalades.

03

Mettre en œuvre

Concevoir et déployer les processus, guides d'exécution, modèles, tableaux de suivi et automatisations proportionnées nécessaires à l'exécution.

04

Vérifier

Tester la solution en pratique, combler les écarts restants et confirmer les éléments que la direction doit suivre.

Points de suivi définis, lorsque c'est utile

Une ou plusieurs revues peuvent être intégrées au périmètre convenu ou réalisées séparément afin de tester l'adoption, de traiter les risques émergents et de mettre à jour les contrôles.

BÉNÉFICES

Ce qu'une structure opérationnelle plus robuste apporte

Des améliorations pratiques qui renforcent l'exécution sans imposer de complexité inutile.

REVENUS & TRÉSORERIE

Meilleure maîtrise des revenus et conversion en trésorerie

RESPONSABILITÉS & CLARTÉ

Responsabilités, rôles et pouvoirs de décision plus clairs

VITESSE & SUIVI

Exécution commerciale plus rapide et suivi renforcé

COORDINATION

Meilleure coordination transfrontalière et entre parties prenantes

GOVERNANCE

Documentation, preuves d'exécution et gouvernance plus fiables

REPRODUCTIBILITÉ

Processus soutenus par des guides d'exécution, modèles et automatisation



YASHWANTT RAMNARAIN | FONDATEUR

Discernement commercial, rigueur juridique et approche systémique dans une même intervention.

Intervention pilotée par le fondateur de bout en bout. Conclusions fondées sur des éléments vérifiables. Outils opérationnels concrets plutôt que présentations génériques. Le processus avant le logiciel. Périmètre défini, limites clairement établies et évaluation honnête de l'adéquation de l'intervention. Yashwantt apporte plus de sept ans d'expérience dans des fonctions de gouvernance d'entreprise, commerciales et juridiques.

2 personnes, 3 jours ->
1 personne, 1/2 journée

Coordination
transversale

Risque, conformité
et structure

Automatisation
avec discernement

Demander une première évaluation d'adéquation.

yash@zevalios.com
+353 85 143 8294

Dublin, Irlande
www.zevalios.com

Partez du besoin — pas d'un argumentaire commercial. Zevalios déterminera si son intervention est réellement adaptée à votre situation.

Zevalios est un cabinet de conseil en gestion d'entreprise et en opérations commerciales. Zevalios n'est pas un cabinet d'avocats et ne fournit pas de conseils juridiques ni de services juridiques réservés. Les résultats dépendent des faits, du périmètre, de l'accès aux informations et de la mise en œuvre.