

ÉLARGISSEZ VOTRE COUVERTURE MÉTIER AVEC LE MANAGEMENT DE TRANSITION

4 OPTIONS DE PARTENARIAT

Vous nous confiez totalement la mission

A

Nous gérons la relation client, les opérations et la facturation.

- ⊕ Vous nous sous-traitez votre «Lead»,
- ⊕ Vous satisfaites les demandes de vos clients.

NOTRE MARQUE
EN VISIBILITÉ

Vous conservez la relation client

B₁

Nous prenons en charge les opérations sous notre marque.

- ⊕ Nous produisons la mission en «co-branding», vous facturez votre client,
- ⊕ Un transfert de «technologie» progressif.

Vous intégrez un spécialiste «Transition» dans votre équipe

B₂

En donnant à l'un de nos associés une carte de visite personnelle au nom de votre cabinet.

- ⊕ Nous produisons la mission en «marque blanche», vous facturez,
- ⊕ Vous gardez 100% de la relation client.

VOTRE MARQUE
EN VISIBILITÉ

Nous créons votre propre activité «Transition»

C

Après une formation complète de vos consultants et une mise à disposition de nos outils.

- ⊕ Une nouvelle pratique «time to market»,
- ⊕ 1 client, 2 revenus.

“**ENGAGEZ VOTRE FUTUR**”

A PROPOS

400 Partners, le management de transition nouvelle génération.

Grâce à sa plateforme d'intermédiation, 400 Partners permet d'accéder en temps réel à l'offre de services de 400 spécialistes, managers et dirigeants, intervenants de Comex/Codir, sélectionnés et cooptés par leurs pairs sur la base de leurs compétences, expériences, savoir-être et valeurs communes.

Chez 400 Partners, ce sont avant tout les hommes et les femmes qui font le projet et non l'inverse, l'assurance pour les organisations clientes de sélectionner un manager «augmenté» par la communauté de ses pairs.

UN RELAIS DE CROISSANCE EN 2020

RÉPARTITION DES RÔLES ET APPORTS

Présence de l'offre «Management de transition» sur le site web de votre cabinet.



+ Mention «en partenariat avec 400 Partners»
+ logo 400 + lien vers le site www.400.partners

Si partenariat
co-brandé

Outils de communication au nom d'un représentant de 400
(email, carte de visite, numéro de téléphone).

Si offre en
marque blanche

Apport opportunité commerciale, mise en contact 400 / Client.



Sourcing manager.

Au cas par cas



Processus de vente client : RDV de vente chez le client avec le
manager, négociation, closing, rédaction du contrat.



Entête du contrat commercial, de la facturation client (contrat
type fournis par 400) et recouvrement.



Gestion administrative du manager (formalités, rédaction du
contrat de portage, feuilles de jours, ...).



Entête du portage (dont frais) du manager, enregistrement
comptable de la facture et paiement.



Proposition de l'économie globale de la mission à votre cabinet
pour validation avant engagement, afin de tendre vers une
marge de $\geq 33\%$; résultant du contrat et du portage.



Pilotage de mission hebdomadaire avec le manager + reporting
régulier avec le client.



Déclaration mensuelle de la marge par mission / client à votre
cabinet, calcul de la quote-part revenant à 400 et facturation.



Paiement à 400 de la quote-part de marge par opportunité
transformée en mission.



VOTRE CABINET

