



Boondeo



Solution de Pilotage des Activités de Service



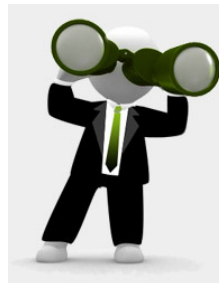
Votre métier

En tant que prestataire de services, votre activité est de :

- Aller à la rencontre de vos clients afin d'identifier leurs besoins



- Leur apporter des solutions adaptées à leurs besoins avec vos hommes et le savoir faire de votre société



Boondeo[®]

Vos priorités

Afin de réaliser votre métier avec succès et pérennité, vous devez :

- **Suivre** sans relâche et **connaître** vos **clients** afin d'identifier rapidement leurs besoins
- **Trouver impérativement une solution** à chaque besoin
- **Identifier, suivre** et **fidéliser** les bons candidats et intervenants
- **Piloter** avec précision **vos intervenants** (gestion des disponibilités, des compétences, des actions menées, des frais et temps réalisés...)
- **Surveiller** l'avancée et la rentabilité de vos **projets**
- **Avoir des indicateurs** de performance et d'alerte **sur votre activité commerciale et RH**



Boondeo : notre métier

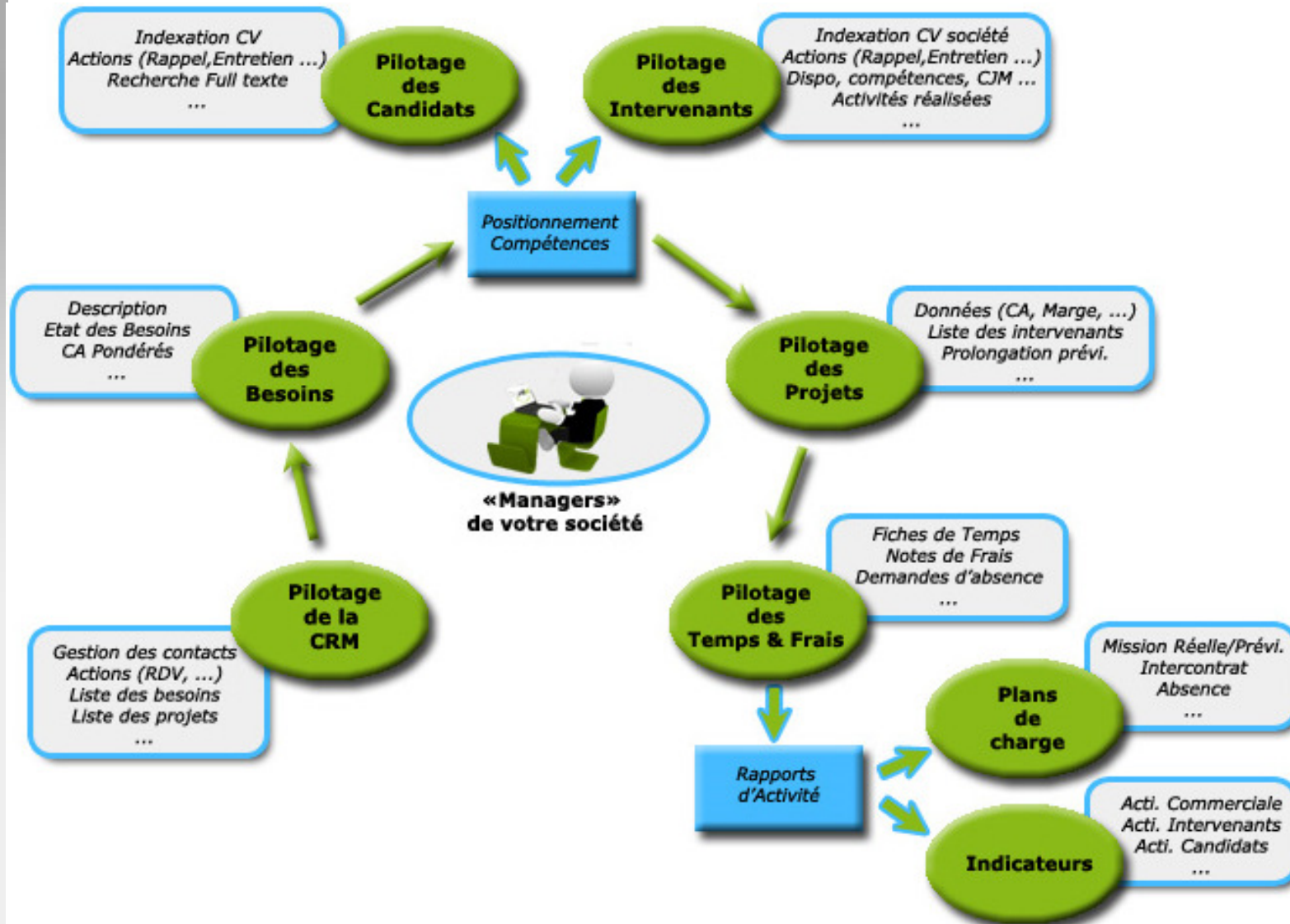
Spécialiste de l'optimisation des processus opérationnels des sociétés de Conseil et d'Ingénierie

Nous avons conçu une Solution Métier Collaborative vous permettant de piloter :

- Vos actions et réunions commerciales
- Les « besoins » de vos prospects et clients
- Votre vivier de candidats et vos actions de recrutements
- Vos intervenants (collaborateurs et freelances)
- Vos projets (en assistance technique/régie et au forfait)
- Les temps, frais et absences de vos intervenants
- Les plans de charge de vos intervenants et des indicateurs pertinents sur l'activité commerciale, RH et opérationnelle de votre société



Notre solution de pilotage



Zoom sur nos Modules

Pilotage de la CRM :

- Gestion des contacts (prospects et clients) de votre société, par « Manager », et par société/agence
- Suivi des actions menées ou à mener (appel téléphoniques, RDV, présentation d'un intervenant, rappel à effectuer ...)
- Création et listing des Besoins détectés chez vos prospects et clients (en cours, en standby, gagnés, cloturés ...)
- Historique des Projets en cours/réalisés chez vos prospects et clients – CA signés, coûts, marges dégagés/contact/société

Pilotage des Besoins (opportunités d'affaire en assistance technique et au forfait) :

- Gestion des Besoins de vos « Managers » pour apporter des solutions à vos prospects et clients (état des Besoins, nombre de positionnements, date de démarrage, lieu, durée, CA prévisionnels pondérés ...)
- Communication auprès des différents « Managers » sur les recherches de compétences/ressources

Zoom sur nos Modules

Pilotage des Candidats :

- Stockage des candidats (indexation des CV et éléments de candidature, titre, étape RH en cours, mobilité, disponibilité, évaluation, niveau de formation, salaire souhaité, salaire actuel, source de la candidature...)
- Suivi des actions menées ou à mener (appel téléphonique, 1er entretien, présentation client, rappel à effectuer...)
- Recherches rapides et avancées accessibles en mode Full texte (incluant les fichiers Word et Pdf)
- Liste des positionnements des candidats sur les Besoins en cours

Pilotage des Intervenants (collaborateurs/freelances de votre réseau) :

- Gestion des intervenants (disponibilité, nombre de positionnements sur des Besoins actifs, taux d'occupation, mobilité, historique des missions en cours/ réalisées, des périodes d'intercontrats et d'absence, CJM, CA, coûts, marges dégagés...)
- Cartographie des compétences (indexation des CV sociétés + Dossier Technique)
- Suivi des actions menées ou à mener (entretien, bilan de mission, présentation client, rappel à effectuer...)
- Recherches rapides et avancées accessibles en mode Full texte (incluant les fichiers Word et Pdf)

Zoom sur nos Modules

Pilotage des Projets :

- Tableaux de bord sur les différentes missions en cours / réalisées / prévisionnelles (CA, marge et rentabilité par mission/intervenant, nombre de jours facturés, taux d'occupation des différents intervenants ...)
- Création de périodes de prolongation réelles et/ou prévisionnelles...

Pilotage des Temps, Frais et Absences :

- Intranet société pour chacun de vos intervenants afin qu'ils puissent renseigner leurs Fiches de temps, leurs Notes de Frais (avec les justificatifs associés) et leurs Demandes d'Absence
- Module entièrement paramétrable pour s'adapter à votre organisation (définition de circuits de validation, de types de frais et de temps par structure, de compteurs d'absences, d'emailing...)
- Règles de cohérence standard (alertes sur les dépassements du nombre d'heures ouvrables, dépassements dans la date de démarrage ou de fin d'un projet, dépassements sur les forfaits journaliers et mensuels autorisés par mission...)
- Possibilité de constater sur le Module des Projets, la consommation des temps et frais par rapport au prévisionnel
- Exportation CSV de toutes les Fiches de Temps et des Notes de Frais afin de réaliser un couplage avec vos outils de gestion de la paie, de facturation et de comptabilité

Zoom sur nos Modules

Rapports d'Activité :

- Plans de charge par intervenant/« Manager »/société (missions réelles, prévisionnelles, intercontrats et absences)
- Reporting automatique de l'activité commerciale et RH de votre société/par « Manager » (besoins détectés, projets créés, CA signés et prévisionnels, missions en cours, CA et marge en cours, intervenants en mission, en intercontrat, durée et coût des intercontrats, nouveaux candidats, embauches, types d'actions commerciales et RH menées...)
- Détermination et suivi d'objectifs commerciaux et RH par « Manager » et par période
- L'interface Reporting est entièrement paramétrable par « Manager » (types d'indicateurs et mise en forme)

L'ensemble des Rappels et des Actions menées liés à la CRM, aux Besoins, Projets, Candidats et Intervenants sont centralisés sur un onglet « Actions » qui apparaît par défaut lors de chaque connexion sur la page d'accueil de l'Outil de Pilotage.

Avantages de Boondeo



Une Solution de Pilotage Métier « Clef en Main »

Boondeo vous met à disposition uniquement les fonctionnalités indispensables à la gestion et au développement de votre activité



Prise en main rapide et naturelle

Nos clients témoignent à l'unanimité sur l'utilisation naturelle de notre solution au sein de leurs processus quotidiens



Capitalisation et mutualisation de vos informations opérationnelles

Vous pourrez faciliter l'accès, le transfert et la récupération de toutes les données commerciales, RH et financières de votre société, et ainsi, augmenter votre réactivité



Visibilité forte à court/moyen/long termes sur votre activité de services

Vous aurez la possibilité de prendre des décisions plus en amont selon des indicateurs pertinents entièrement automatisés



Une solution métier qui s'enrichira et évoluera selon vos besoins

Boondeo se positionne sur un marché de niche unique, les sociétés de Conseil et d'Ingénierie. Ainsi vous avez la garantie d'avoir une solution qui s'enrichira de fonctionnalités dédiées à votre activité



Vos informations restent confidentielles et vos connexions sont sécurisées

Toutes vos données sont sauvegardées chaque jour sur plusieurs serveurs distants géographiquement. Toutes vos connexions sont cryptées et sécurisées via l'utilisation d'un certificat SSL et une connexion HTTPS



Vous maîtrisez votre budget et pouvez vous concentrer sur votre cœur d'activité

Nous vous facturons un abonnement fixe comprenant la maintenance et les évolutions de votre Solution Métier. Vous pouvez ainsi vous concentrer sereinement à votre cœur de métier



Next Step !

Vous souhaitez en savoir davantage sur notre démarche et notre solution de pilotage ?

Je me tiens à votre entière disposition :

Anthony LAMBERT

Responsable Développement Boondeo

Fixe: 03.62.27.61.05

Mobile: 06.30.92.44.92

Email : anthony.lambert@boondeo.com

