Bras Droit des Dirigeants

VOTRE SUCCÈS, BIEN ENCADRÉ

- Direction Commerciale
- Direction Générale
- Stratégie & Développement de Franchise
- Direction Marketing Digital
- Direction Administrative & Financière
- Direction Ressources Humaines

Dossier d'information

Rejoignez le 1er réseau de cadres externalisés à temps partagé en France et en Espagne

Forts de plusieurs constats :

Les difficultés des dirigeants de TPE/PME

Les dirigeants de TPE/PME assument souvent seuls la direction de leur entreprise. Seuls pour réfléchir sur les choix stratégiques, seuls pour prendre toutes les décisions, seuls pour manager les équipes. Sans équipe d'encadrement véritable, ils n'ont pas la possibilité de déléguer. Sans oublier le rythme de travail très intense, ces dirigeants ont toujours « la tête sous l'eau » ! Les impacts sont importants : le risque de ne pas prendre les meilleures décisions, des équipes trop autonomes, un pilotage approximatif de l'entreprise.

Un besoin d'intégrer des compétences cadres pour mieux gérer son entreprise autour de six expertises métier :

- Direction Commerciale pour résister dans une conjoncture de crise,
- Direction RH pour bien gérer son personnel.
- Direction Générale pour aider à améliorer les performances de l'entreprise, à moyen terme et de façon durable.
- Direction Financière pour le pilotage financier de l'entreprise et augmenter la rentabilité.
- Direction Marketing Digital pour activer les bons leviers digitaux
- Stratégie & Développement de Franchise pour accompagner les franchiseurs dans leur structuration, développement, animation et pérennité.

Recruter des cadres à temps plein = un risque pour une TPE/PME dans une période sans visibilité

Le coût d'un cadre est élevé et son retour sur investissement est souvent d'une année. Lorsque les entreprises ont besoin rapidement d'une intervention opérationnelle avec des moyens limités, le choix d'un recrutement n'est donc pas nécessairement la meilleure solution. De plus, dans le cas de besoin d'actions ponctuelles, un recrutement est même injustifié. Enfin, dans des phases de transitions : rachat/ reprise d'entreprise, nouvelle direction, un apport d'expertise opérationnelle ponctuelle externe est un choix plus judicieux qu'un recrutement.

Externalisez votre

Fonction Cadre

Bras Droit des Dirigeants
VOTRE SUCCÈS, BIEN ENCADRÉ

De l'idée au concept

Le concept Bras Droit des Dirigeants :

- Une approche « temps partagé » pour permettre aux TPE/PME d'intégrer des compétences opérationnelles de cadres selon leurs besoins et leurs moyens,
- La possibilité pour les dirigeants de déléguer les fonctions de Direction Commerciale, de Direction des Ressources Humaines, de Direction Générale, de Direction Financière et de Direction Marketing Digital.
- La mise à disposition de cadres très opérationnels,
- Des missions ponctuelles pour traiter une action spécifique,
- Des missions moyens termes pour manager, piloter l'activité de l'entreprise,

Une image de marque forte :

- Une charte graphique avec une forte identité,
- Une communication ciblée dans les réseaux d'entreprises,
- Une forte présence sur le net,
- Des savoir-faire précis et formalisés,
- Des outils adaptés aux TPE/PME,
- > 3000 références TPE et PME,
- Une méthode de commercialisation de nos prestations confirmée.

Des valeurs éthiques, engagées dans les enjeux de l'entreprise

Proximité avec le dirigeant, implication dans l'entreprise, immersion dans les équipes, confidentialité.

Bras Droit des Dirigeants®
VOTRE SUCCÈS, BIEN ENCADRÉ

Notre offre

Direction Générale

- Elaborer la stratégie moyen terme et le business plan,
- Optimiser l'organisation et les processus opérationnels,
- Manager les équipes,
- Piloter l'entreprise

La Direction Commerciale

- Plan d'actions commerciales
- Organisation et pilotage commercial
- Management des forces de vente

Direction Financière

- Piloter les Finances de votre Entreprise,
- Sécuriser votre Trésorerie Court Terme,
- Maîtriser le Risque "Clients",
- Mettre en place un tableau de bord

Direction RH

- Mettre en conformité avec les obligations légales
- Mettre en place les entretiens annuel d'évaluation et professionnel
- Optimiser vos recrutements
- Organiser les élections

Stratégie & Développement de Franchise

- Construction du modèle de franchise de l'entreprise
- Développement du réseau de franchise
- Animation du réseau de franchise
- Pilotage du réseau de franchise

Direction Marketing Digital

- Construire votre plan d'actions digitales
- Améliorer votre visibilité et votre image en ligne
- Créer vos contenus (articles, pages web, réseaux sociaux...)
- Générer des leads pour vos commerciaux

Bras Droit des Dirigeants
VOTRE SUCCÈS, BIEN ENCADRÉ

Nous rejoindre

L'ambition du réseau

Par notre concept novateur, nous sommes le réseau leader de cadres externalisés à temps partagé pour les TPE / PME. L'objectif est d'atteindre 200 agences en 2022. A terme, le réseau devrait couvrir le territoire national. Le développement du réseau Bras Droit des Dirigeants est un véritable vecteur de compétitivité des TPE / PME à l'échelle nationale, répondant à un enjeu fort dans la transformation du paysage PME / PMI de notre pays.

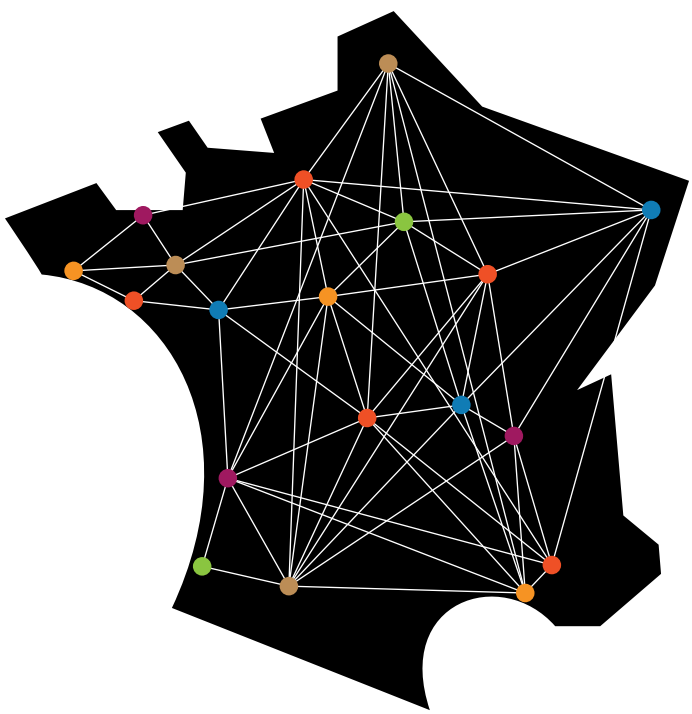
Un concept clé en main

Le réseau Bras Droit des Dirigeants porte un nouveau concept d'accompagnement très opérationnel auprès des TPE/PME :

- Une offre de base structurée, répondant à une demande clairement identifiée,
- Une méthode de vente originale,
- Des process établis pour la réalisation et le pilotage des missions,
- Des outils de communication en déclinaison de la marque.

La relation contractuelle entre le directeur d'Agence et Bras Droit des Dirigeants est un contrat de franchise.

Elle apporte des savoir-faire métiers et commerciaux, ainsi que le droit à l'exploitation d'une marque et de sa notoriété.
Sous réserve de respecter une image de déontologie, de qualité et de sérieux, le Directeur d'Agence reste libre de son fonctionnement.



Nous rejoindre

Une formation initiale

Une formation initiale de 13 jours vous est dispensée au démarrage de votre activité :

- Cette formation est destinée à vous donner la visibilité sur les offres du réseau,
- Elle vous permet d'intégrer l'ensemble des modes opératoires et des savoir-faire utilisés dans le réseau,
- Elle aborde toutes les techniques de recherche de clientèle et de prestataires, la vente des prestations Bras Droit des Dirigeants, ainsi que la fidélisation clients,
- Enfin cette formation aborde les outils et l'organisation quotidienne qui sont nécessaires pour la réussite de ce métier,

Un accompagnement régulier

Notre équipe vous accompagne à travers une formation très opérationnelle dès la signature et durant toute la durée du contrat, à distance et dans votre agence, en mission ou en démarche commerciale.

Un progiciel dédié au réseau

Un véritable CRM adapté aux petites entreprises intégrant des outils de pilotage commercial mais aussi des modules permettant de gérer l'action commerciale chez nos clients.
Ce progiciel vous permettra notamment d'envoyer vos newsletters, de réaliser vos propositions commerciales, de gérer votre facturation et bien d'autres fonctionnalités.

Un réseau dynamique

- Un séminaire annuel multi réseaux, des séminaires par expertise métier, des viso-conférences mensuelles, ...
- Des partages d'expériences,
- La mise en place de commissions thématiques pour accélérer la création d'outils et le partage de bonnes pratiques.
- Des partenariats (apporteurs d'affaires).

Des perspectives de revenu attractives

Quelque soit votre organisation, seul dans votre agence ou avec une équipe de franchisés, vos revenus sont ceux d'un cadre. Vous pouvez réguler ces revenus en fonction de l'organisation qui vous convient le mieux.

Bras Droit des Dirigeants
VOTRE SUCCÈS, BIEN ENCADRÉ

Nous rejoindre

Profils recherchés

Nous recherchons des hommes et des femmes pouvant se prévaloir d'une expérience opérationnelle dans leur expertise métier, d'au moins 10 ans et ayant managé une équipe.

Vous êtes :

- Directeur commercial
- Directeur des ventes
- Directeur des Ressources Humaines
- Directeur Général
- Directeur Financier
- Directeur Marketing Digital
- Directeur réseau et animation de franchise

Nous recherchons activement des personnes ayant :

- Une envie d'entreprendre,
- De fortes aptitudes commerciales,
- Une compétence managériale adaptée à la fonction,
- Le goût du travail en équipe, en réseau,
- La capacité à comprendre les problématiques de dirigeant et soutenir un discours de bon niveau avec eux,
- Une bonne appréhension du fonctionnement global de l'entreprise,
- Un projet construit, une envie réfléchie,
- Une capacité d'adaptation très forte,
- Une sécurité financière personnelle garantissant votre sérénité.

Coût d'intégration du réseau

	Direction Commerciale	Direction RH	Direction Générale	Direction Financière	Direction Marketing Digital	Stratégie et Développement de Franchise	Agence Régionale + Paris
Contrat	Contrat de franchise	Contrats de franchise	Contrat de franchise	Contrat de franchise	Contrat de franchise	Contrat de franchise	Contrat de franchise ou de licence
Durée	4 ANS						
Droits d'entrée	24.000 € HT	24.000 € HT	24.000 € HT	24.000 € HT	24.000 € HT	24.000 € HT	12.000 € HT
Formation	6.000 € HT						
Total	30.000 € HT	30.000 € HT	30.000 € HT	30.000 € HT	30.000 € HT	30.000 € HT	18.000 € HT

Redevance mensuelle

Franchise Nationale	• 7% de votre CA/mois Au minimum : 1ère année 3.500 € HT / à partir de la 2éme année 6.000€ HT
Franchise Régionale ou Paris	• 12% /mois du CA jusqu'à 60K€ • 5% /mois sur la partie du CA au-delà de 60K€ Au minimum : 250 € HT / mois à partir du 4ème mois

Bras Droit
des Dirigeants

VOTRE SUCCÈS, BIEN ENCADRÉ

WWW.BRASDROITDESDIRIGEANTS.COM