

Tirzah Consulting fournit des services dans le domaine du développement d'affaires et du management de transition.

Tirzah Consulting sert des clients à travers les secteurs industriels sur la base de ses compétences et sa capacité à pouvoir fournir des services du plus haut standard.

Tirzah Consulting collabore avec des conseillers confirmés faisant partie de son réseau international afin de mettre en place des équipes adaptées aux besoins spécifiques de ses clients.

Nous allons au delà des attentes en matière de conseil en combinant le partage des connaissances, l'opportunité de développer des réseaux professionnels et une écoute permanente des aspirations et besoins de nos clients. Ainsi, nos entreprises clientes se sentent plus fortes et créatives.

Nous avons acquis notre expérience à travers l'Europe, l'Afrique, le Moyen Orient, l'Asie et les Caraïbes.

La double approche pragmatique et créative de Tirzah Consulting attire les entrepreneurs et est adaptée aux besoins des start-up ou au développement de nouveaux projets au sein de sociétés déjà implantées.

SERVICES PROPOSÉS :

MANAGEMENT DE TRANSITION

- Phase de lancement
- Phase de restructuration
- Gestion de projets

DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

- Business plan et modèles économique
- Conseil en stratégie
- Levée de fonds
- Facilitation de contrat et négociation
- Conseil en distribution et marketing

COACHING

- Formations des vendeurs
- Développement d'outils de force de vente
- Organisation des forces de vente



MANAGEMENT DE TRANSITION :

Lancer ou relancer une entreprise ou un projet demande des compétences différentes de celles nécessaires à la gestion des affaires courantes. La gestion du changement dans un environnement à croissance rapide ou le planning dans des start-up aux ressources limitées sont quelques unes de ces compétences spécifiques.

Tirzah Consulting travaille comme conseiller pour les directeurs des start-ups ou comme gestionnaire en intérim, lors de la phase de lancement.

EXEMPLES DE MISSION:

■ WORLD TV REPORT (PHASE DE RESTRUCTURATION)

World TV Report était une entreprise spécialisée dans la production de programmes TV d'affaires faisant face à des problèmes financiers et des difficultés opérationnelles.

Tirzah Consulting a été appelée pour restructurer l'entreprise et développer des modèles pour la rendre profitable. Dans les six mois suivant l'entrée dans son contrat, Tirzah Consulting a restructuré l'entreprise en 3 entités opérationnelles: Africa Report Ltd., World Report Media Ltd. et Black Ball Ltd.

■ AFRICA REPORT (PHASE DE LANCEMENT)

www.africareport.com

Africa Report est une entreprise de production TV qui se spécialise sur les programmes d'affaires Africaines pour CNBC Europe. Magali Bongrand de Tirzah Consulting a agi en tant que directeur général de l'entreprise durant la phase de lancement et a négocié une fusion de la forme «Black Economic Empowerment (BEE)¹» de 1.6 million d'Euro avec Biko Investments, fils de l'opposant à l'apartheid Steve Biko.

¹ Transaction permettant d'obtenir le statut de diversification ethnique

■ SOVEC- SOCIAL VENTURE CAPITAL FOUNDATION (EXÉCUTION DE PROJETS)

www.ovec.nl

La Fondation SOVEC a pour mission de promouvoir le développement économique de l'Afrique en augmentant le niveau d'investissement étranger directement alloué aux PME à travers des capitaux à risques. Tirzah Consulting a été missionnée pour définir la structure et la stratégie du véhicule d'investissement et monter le projet.



DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES :

Qu'il s'agisse de découvrir de nouvelles opportunités et modèles de revenus dans votre industrie ou de distribuer et promouvoir vos propres idées, Tirzah Consulting offre des solutions de développement d'affaire adaptées à vos besoins.

Nous conduisons des recherches empiriques, des sessions de brainstorming basées sur des informations tangibles et factuelles qui conduisent à des business plans convaincants pour trouver des investisseurs et des partenaires.

Le conseil en stratégie offre aux managers des recommandations pour le développement de leur stratégie opérationnelle et commerciale et guide les équipes de direction à travers des sessions de planning sur la base de scénarii. Dans l'environnement commercial dynamique d'aujourd'hui, le planning à base de scénarii est un outil efficace permettant aux entreprises d'adopter des stratégies d'anticipation et d'adaptation à plusieurs évolutions possibles du marché mondial.

Le vaste réseau international de Tirzah Consulting amène à votre entreprise des opportunités pour la distribution de vos produits ou levée de capitaux.

EXEMPLES DE MISSION:

■ AFRICA INTERACTIVE (MODÈLES DE REVENUS)

www.africa-interactive.net

Africa Interactive est née de la passion de deux journalistes Hollandais pour l'Afrique qui éditaient un bulletin d'information en ligne sur le continent Africain. L'idée a attiré l'attention de deux hommes d'affaires qui l'ont amenée à se développer avec un premier apport de fonds.

Tirzah Consulting a été missionnée pour développer des modèles d'affaires et écrire le business plan correspondant. Celui-ci a permis à Africa Interactive d'attirer 400 000 Euro de capitaux à risques et d'investissements privés.

■ AFRICA INTERACTIVE (CONSEIL EN STRATÉGIE)

www.africa-interactive.net

Un an après le développement de son plan d'affaire, Africa Interactive a ressenti le besoin de réfléchir sur sa stratégie. L'organisation a fait appel à Tirzah Consulting pour améliorer son positionnement, optimiser de ses ressources opérationnelles, et ses opportunités d'investissement.

COACHING :

Tirzah Consulting croit que l'atout principal des vendeurs réside dans le développement d'un meilleur relationnel à leurs produits.

Le niveau de motivation et de confiance en soi de la force de ventes a un effet direct sur les performances en termes de techniques de négociation (écoute active, pouvoir de persuasion, anticipation des objections, etc). Ce niveau de motivation est directement lié à ce sentiment d'attachement.

Les formations fournies vont au-delà de l'apprentissage des techniques de négociations pour comprendre le produit, le client, le marché et la concurrence.

Les techniques de négociations sont un des éléments de la formation.

Tirzah Consulting assiste ses clients dans le développement d'outils de force de vente tels que les manuels de vente, guides d'anticipation des objections ou autres présentations.

RÉFÉRENCES :

■ MANAGEMENT DE TRANSITION

«En tant que membre du conseil d'administration de SOVEC j'ai travaillé de manière proche avec Magali Bongrand de Tirzah Consulting. J'ai appris à la connaître comme une personne intelligente et très dédiée; quelqu'un qui pense avec vous sur des questions stratégiques et sur qui vous pouvez compter pour accomplir la tâche.»

Hadewych Cels,
Membre du conseil d'administration, SOVEC

■ DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

« Au cours de la dernière année, j'ai travaillé avec Magali Bongrand de Tirzah Consulting sur des projets variés concernant les modèles d'affaires sur Internet et je suis très satisfait de la qualité du travail accompli et de la prompte livraison des services.»

Pim de Wit,
PDG, Africa Interactive

■ COACHING

«Magali donne un éclairage de valeur dans le procédé de vente. J'ai participé à de multiples formations et suis toujours impressionné par leurs bénéfices. Je recommanderai ses formations à tous ceux qui recherchent à améliorer leur potentiel de vente.»

Ben White,
Conseiller en vente

MANAGEMENT :



Magali Bongrand, MBA

Magali Bongrand a fait le choix de démarrer sa carrière indépendante à l'international. Elle a notamment été conseillère de vente spécialisée dans l'édition de rapports économiques sur des pays en voie de développement.

Magali a ensuite restructuré et assuré la direction générale de Africa Report et World Report Media.

Elle a déjà une expérience internationale solide et large, ayant travaillé dans plus de 30 pays. En habitant et travaillant en Afrique, elle a développé une compréhension critique des opportunités sur le continent. Magali a reçu son MBA de l'Université d'Amsterdam.

Magali aborde ses missions avec une réelle capacité entrepreneuriale appuyée sur une double conviction : le pragmatisme et la créativité.

SES ATOUTS & COMPÉTENCES :

- Autonome, organisée et efficace,
- Expérimentée dans la coordination de projets internationaux de petite à moyenne taille
- Créative dans la résolution de problèmes, capable de faciliter des solutions gagnant - gagnant
- Connaissances juridiques et financières : favorisant le dialogue avec avocats, comptables et audits.
- Gestion des ressources humaines: promeut l'engagement de l'équipe vers le travail autour d'un but commun, l'initiative, la prise de responsabilités, le développement des compétences, et la satisfaction personnelle
- Capable d'acquérir rapidement des connaissances dans de nouveaux domaines pour mener à bien les missions entreprises
- Etablissement et maintien d'un réseau relationnel de taille internationale
- Techniques de négociation efficaces

Tirzah Consulting ©