ALE Conseil : des directeurs commerciaux mobilisés en quelques jours pour relancer les ventes des PME et ETI

Quand les ventes ralentissent, c’est toute l’entreprise qui est fragilisée.

Pour une PME ou ETI en sous performance commerciale ou retournement, attendre plusieurs mois le recrutement d’un directeur commercial peut coûter cher.

Mais au-delà des mesures financières, redresser une entreprise, c’est avant tout retrouver des clients et relancer les ventes.

C’est sur ce terrain qu’intervient ALE Consulting.

Fondé par Antoine Laurore, ce cabinet spécialisé dans la performance commerciale B2B mobilise en quelques jours des directeurs commerciaux expérimentés pour reprendre les commandes des ventes.

Sa particularité ? Une approche résolument opérationnelle : plutôt que de se limiter à des recommandations, ALE Consulting prend la direction des équipes, rencontre les clients et les partenaires, réorganise les priorités et agit directement sur la performance commerciale.

ALE. Consulting

Ventes en berne, équipes à bout de souffle : quand l’urgence commerciale ne peut plus attendre

Un pipeline qui se vide, des opportunités qui ne se concrétisent plus, des commerciaux qui ne trouvent plus de solutions…d

La sous-performance commerciale peut s’installer progressivement, jusqu’à fragiliser l’ensemble de l’entreprise.

Et lorsque celle-ci traverse déjà une période délicate, le temps joue contre nous.

ALE Consulting intervient notamment dans quatre situations :

- **Entreprises en difficulté** : retrouver rapidement du chiffre d’affaires et préserver la trésorerie ;
- **Restructuration ou transformation** : repenser l’organisation commerciale et accompagner les équipes ;
- **Carve-out ou MBI** : construire une direction commerciale autonome et opérationnelle ;
- **Sous-performance commerciale** : identifier ce qui bloque et mettre en œuvre les actions correctives.

La conviction d’ALE Consulting est simple : qu’il s’agisse d’une restructuration, d’une entreprise en difficulté ou d’une activité qui ralentit, le redressement passe par la capacité à retrouver des clients et à relancer les ventes.



Un directeur commercial opérationnel en quelques jours

Recruter un directeur commercial prend du temps. Identifier le bon profil, finaliser son embauche et organiser sa prise de fonction demande souvent 4 à 6 mois.

Or, une entreprise dont le chiffre d’affaires décroche n’a pas ce luxe.

Avec le management de transition commercial, ALE Consulting propose de mobiliser un directeur expérimenté en quelques jours, pour une mission adaptée aux besoins de l’organisation.

Son rôle ne consiste pas à observer les équipes depuis l’extérieur, mais à prendre directement la responsabilité de leur pilotage.

Concrètement, il intervient pour :

- Reprendre la direction commerciale et clarifier les objectifs de chacun ;
- Remettre de l’ordre dans le pipeline, en identifiant les opportunités réellement exploitables ;
- Remobiliser les équipes de vente autour de priorités concrètes et d’un suivi régulier ;

- Accélérer les signatures en concentrant les efforts sur les affaires à fort potentiel ;
- Préparer l'après-transition, en structurant une organisation commerciale capable de fonctionner durablement.

L'entreprise dispose immédiatement d'une direction commerciale opérationnelle, capable de prendre des décisions et de relancer les ventes, sans attendre un recrutement.

Chez ALE Consulting, nous accompagnons les entreprises de la définition des priorités commerciales jusqu'à leur mise en œuvre sur le terrain.

C'est l'un des principaux éléments de différenciation du cabinet.

Là où une mission de conseil traditionnelle peut déboucher sur un diagnostic et un plan d'action, ALE Consulting intervient directement dans leur mise en œuvre.

Son approche repose sur trois principes :

1. Faire du chiffre d'affaires une priorité immédiate. Identifier les actions commerciales susceptibles de produire des résultats, plutôt que multiplier les chantiers sans effet direct sur les ventes.

2. Réinstaller une véritable discipline commerciale. Pilotage des opportunités, animation des équipes, suivi des indicateurs et responsabilisation des commerciaux deviennent des pratiques quotidiennes.

3. Construire des résultats dans la durée. Au-delà de l'urgence, le directeur de transition contribue à transmettre des méthodes et à consolider l'organisation.

Une démarche particulièrement pertinente pour les entreprises qui doivent simultanément gérer des difficultés financières et retrouver une activité commerciale soutenue

Vendre plus pour sortir de la spirale de la dette : une approche centrée sur le retour sur investissement

Dans les entreprises en restructuration, les discussions portent souvent sur les échéances financières, la réduction des coûts ou les besoins de refinancement.

ALE consulting défend une approche complémentaire : agir directement sur la capacité de l'entreprise à générer du chiffre d'affaires.

Cette culture du résultat se retrouve dans les performances mises en avant par le cabinet :

- Jusqu’à +100 % de new ARR (nouveaux revenus récurrents annuels) en 18 mois ;
- Un coût d’acquisition client divisé par deux ;
- Huit mois gagnés sur le développement commercial.

Ces résultats communiqués par ALE Consulting illustrent des performances obtenues dans des PME/ETI de secteurs différents.

Le cabinet propose également plusieurs modalités de rémunération : taux journalier, forfait, taux journalier associé à une part variable au succès, ou rémunération entièrement liée aux résultats.

Une flexibilité qui permet d’adapter l’intervention aux objectifs et aux contraintes de l’entreprise.

Antoine Laurore : la culture de croissance des startups au service des PME et ETI

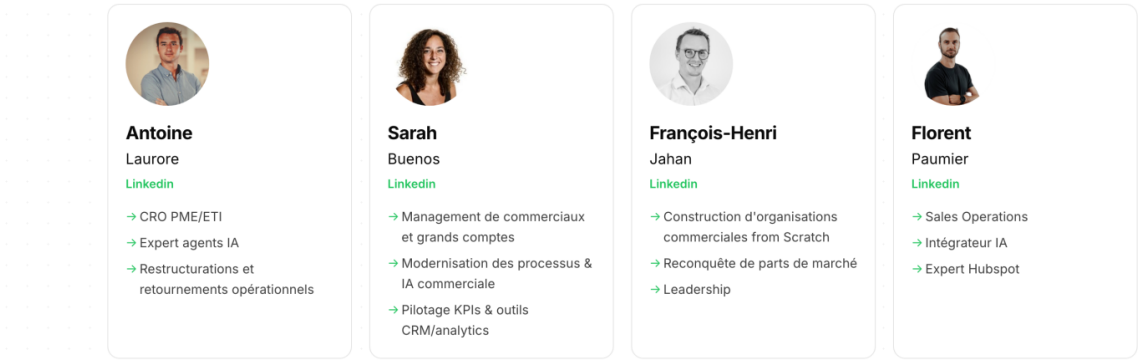
L’histoire d’ALE Consulting prend racine dans le parcours de son fondateur, Antoine Laurore.

Après des expériences au sein d’entreprises affichant des croissances annuelles supérieures à 100 % (Doctolib, Pfizer, Bigblue), notamment sur de nouveaux marchés, il est régulièrement sollicité par des entrepreneurs souhaitant accélérer leur développement commercial.

De ces demandes naît une ambition : apporter aux PME et ETI les méthodes de croissance, la réactivité et la culture de l’exécution développées dans les entreprises qui ont des croissances à annuelles à 3 chiffres.

Aujourd’hui, Antoine Laurore s’entoure de trois professionnels opérationnels capables de prendre les commandes d’équipes commerciales.

Présent à Paris, Nantes et Annecy, ALE Consulting entend renforcer son activité de management de transition pour accompagner davantage d’entreprises confrontées à des enjeux de performance ou de redressement.



À propos d'ALE Consulting

Fondé par Antoine Laurore, ALE Consulting est un cabinet spécialisé dans la performance commerciale B2B. Son offre de management de transition permet aux PME et ETI de mobiliser rapidement un directeur commercial expérimenté pour relancer les ventes, restructurer une équipe ou accompagner une période de transformation.

Un appel de découverte gratuit de 30 minutes est proposé aux dirigeants.

En savoir plus

Site web : https://aleconseil.com

Réseaux sociaux :

LinkedIn

LinkedIn

LinkedIn

LinkedIn

LinkedIn

Contact presse

Antoine Laurore

antoine@aleconseil.com

0668265492