



LEYTON | CAS CLIENT

Renforcer l'autonomie des business units avec une solution ERP adaptée

A propos de Leyton

Leyton, un cabinet de conseil international spécialisé en gestion d'affaires, accompagne depuis plus de 20 ans plus de 24 000 clients à travers 13 pays. Avec plus de 2 000 collaborateurs répartis au sein de diverses business units (pôles stratégiques), Leyton cherchait à améliorer la répartition et l'autonomie de ses missions de consulting au sein de ses entités spécialisées.



Technologie

Jeux vidéo
NTIC, SaaS, ESN
Electronique



Finance

Banque
Assurance



Santé

Biotechnologies



Energie

Automobile
Transport et Logistique



ESS - Secteur public

Économie Sociale et Solidaire
Bailleurs sociaux
Sanitaire et médico-social
Collectivités Territoriales



Immobilier

BTP
Bailleurs sociaux
Assainissement
Rénovation énergétique
Batiments Tertiaires

Problématique

Les entreprises aux activités diversifiées comme Leyton doivent pouvoir déléguer efficacement les responsabilités à différents pôles afin d'optimiser leur gestion. Pour mieux gérer son vaste périmètre d'intervention, Leyton souhaitait un outil de gestion automatisé capable de s'adapter aux spécificités de chaque business unit et de renforcer leur autonomie.

Besoins

Leyton avait besoin d'une solution qui facilite l'attribution des missions aux différentes unités spécialisées, tout en permettant à chaque business unit d'adapter l'outil à ses propres pratiques. De plus, il était essentiel que ce nouvel outil de gestion soit interopérable avec le CRM existant, afin d'assurer une synchronisation fluide des données, notamment des contrats clients.

Solution

La solution mise en place a consisté en une personnalisation complète de l'ERP Odoo, adaptée aux besoins spécifiques de chaque entité spécialisée. L'ERP a été intégré au CRM via la solution d'interconnexion Xbus, permettant un transfert automatique des contrats signés vers l'outil de gestion des missions.

Une fois les contrats intégrés, l'ERP permet la création de missions, qui peuvent être découpées en sous-missions pour les projets les plus complexes. Leyton peut ainsi structurer les prestations, planifier les dates clés, et gérer les aspects financiers tels que le suivi des montants et le statut des factures.

Pour chaque mission, une équipe de consultants compétents est constituée, et l'outil offre une vue d'ensemble sur l'avancement des missions au sein des différentes business units. Chaque unité peut appliquer ses propres pratiques, définir sa stratégie de gestion des missions et ajuster les étapes selon ses besoins spécifiques.

Conclusion

Grâce à cette nouvelle solution, Leyton a significativement amélioré la répartition et le suivi de ses missions de conseil. L'outil a permis une gestion optimisée des collaborateurs et des missions, et a renforcé l'autonomie des business units, qui ont vu leur productivité croître grâce à un ERP parfaitement adapté à leurs pratiques. Cette version améliore la lisibilité et la fluidité du texte tout en mettant en avant les points clés du projet pour Leyton, en respectant le cadre technique et professionnel requis.



orbeet

27 boulevard Saint-Martin - 75003 Paris

+33 1 83 62 72 88

contact@orbeet.io

<https://orbeet.io>