

Urgentiste opérationnel de l'univers de l'entreprise, **SPARRING-PARTNER MANAGEMENT SOLUTION, EXECUTIVE TRANSITION MANAGER**, vous accompagne lors de vos périodes de transformation, de crise ou de remplacement des personnes clés de votre organisation, par la mise à votre disposition d'un **Manager de Transition**.

POURQUOI SPARRING-PARTNER ?

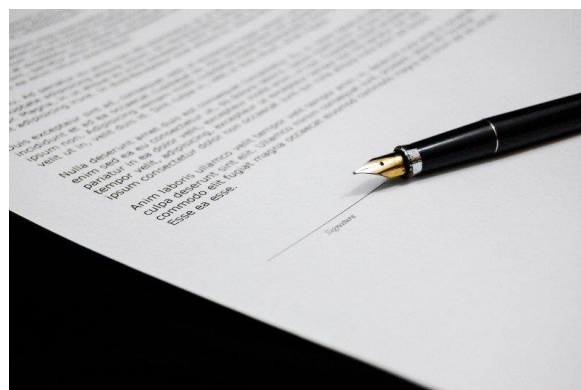


Le **Sparring-Partner** est avant tout présent pour sublimer l'efficacité de celui qu'il assiste en toute confiance. Il partage son travail, ses doutes, teste, questionne et écoute. Il est un **contradictif constructif expérimenté** pour aider "son **client-partner**" à formaliser et à finaliser avec succès ses projets dans le cadre d'un accompagnement ou en complément de compétences manquantes ponctuellement à l'organisation. Il est force de proposition et **apporte un regard neuf et détaché** de la situation de l'entreprise au dirigeant avec qui il collabore.

NOS VALEURS - ENGAGEMENT

SPMS X.TRA.MAN assure la confidentialité totale de ses interventions et ne communique jamais d'éléments identifiables conformément à son contrat de prestations de services et sa clause de confidentialité de par la nature des informations stratégiques susceptibles d'être traitées et de sa proximité avec les Directions des entreprises pour lesquelles elle intervient.

CONFIANCE – ÉCOUTE – EFFICACITÉ – SIMPLICITÉ – DISCRÉTION – FIABILITÉ



Quelle que soit la mission, sa nature, sa durée, **SPMS X.TRA.MAN** privilégie la **Qualité** à la quantité.

AMÉLIORER VOTRE EFFICACITÉ, VOTRE RENTABILITÉ, VOTRE PÉRENNITÉ

INTERNATIONAL

SCOPE BUILDING CONSTRUCTION MATERIAL – MANUFACTURERS

Façade, roof, Insulation, Cladding, Joineries, construction

Lancement & installation de filiales en France (BU, Agence commerciale...)

Étude de faisabilité

Business Plan

Étude de marché

Team Building

Stratégie commerciale

Constitution & animation d'équipes de vente (organisation, objectifs, KPI, CRM, formateur)

Approche droit du travail

Organisation Administration des Ventes (inclus approche logistique)

Certification produits techniques

Marketing inclus documentations (traduction anglais – français)

Stratégie Communication digitale



TRANSMISSION & CESSIION D'ENTREPRISE

SCOPE : ETI, PME-PMI

Transmission d'entreprise

Assistance à la préparation d'un projet de cession d'entreprise

DIRECTION GÉNÉRALE

SCOPE : ETI, PME-PMI | BÂTIMENT, CONSTRUCTION | FABRICANTS

Management de relais en remplacement provisoire d'un Directeur Général (empêché, à recruter...)

Assistance de Direction Générale en tant que DG Adjoint (Sparring-Partner, Mentorat)

Politique stratégique à LT & Politique Générale

Mise en place des tableaux de bord, gestion prévisionnelle, processus budgétaire

Gestion P & L

Gestion et organisation du temps managérial

Communication Interne, animation de réunions

Analyse et évaluation de l'organisation générale et interservices, plans d'actions

Management – Orientations, typologie, Intelligence collective, Intelligence émotionnelle,

Mentorat | Coaching

Évaluation des potentialités Export (EMEA)

Politique et projet en Intrapreneuriat

Gestion du personnel (recrutements, politique de formation, politique motivationnelle)

DIRECTION FINANCIÈRE

Fusion Acquisition

Analyse financière

DIRECTION COMMERCIALE & MARKETING

SCOPE : ETI, PME-PMI | BÂTIMENT, CONSTRUCTION | FABRICANTS

Stratégie de développement à CT & à LT

Business Plan 3, 5 ans – Feuille de route

Étude de marché

Communication commerciale (documentations, salons professionnels, digital marketing)

Analyse et évaluation de l'organisation, des équipes

Management motivationnel

Intelligence émotionnelle

Intelligence collective

Gestion de projet et Intrapreneuriat

Analyse des gammes produits

Création et innovations produits

Pricing (analyse de marge, politique de délégation)

Négociation des contrats-cadres annuels (Distribution, négoces, entreprises de pose...)

Gestion des équipes commerciales (KPI, Agents, salariés...)

CRM (définition des besoins, développement, formateur) & assistance dans le choix du logiciel



DIRECTION TECHNIQUE

SCOPE : ETI, PME-PMI | BÂTIMENT, CONSTRUCTION | FABRICANTS

Assistance en Certification produits (CSTB, LNE, FCBA, Atex, AT...)

Partenariats industriels, stratégie de complémentarité (intégration verticale), produits de négoce

Représentation au sein des instances professionnelles (syndicats, associations, ...)

DIRECTION RESSOURCES HUMAINES

Politique de recrutement

Politique de rémunération

Gestion de carrière GPEC

Plan de formation

PROCESSUS - ÉVALUATION DU BESOIN



ÉVALUATION TÉLÉPHONIQUE

Entretien d'une heure environ par téléphone ou en Skype.

L'objectif est d'évaluer le degré de besoin réel, la volonté d'entamer un processus concret, le type et la durée de la mission. Cet entretien est gratuit.

ENTRETIEN DE TRAVAIL – DU BRUT À L’AFFINAGE

Entretien face-face 1/2 journée dans les locaux de l'entreprise ou en externe selon la sensibilité de la mission ou du projet.

Un rapport de synthèse est délivré à l'issu avec un plan d'action préalable.

LA MISSION

À la suite de l'entretien de travail et du rapport de synthèse, le Manager de Transition définit avec le client-partenaire l'environnement de la mission, durée, (semaine, mois, trimestre ou semestre, longue durée), les conditions financières, administratives et contractuelles.

L'accord donne lieu à la signature d'un contrat de Mission de transition entre **SPMS X.TRA.MAN** et le client-partenaire.

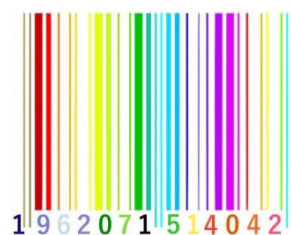
NOUS CONTACTER

SPSM X.Tra.Man

Issy-Les-Moulineaux

+33 (0) 7 6000 6115

contact@spms-xtraman.com



www.spms-xtraman.com