

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 **contradictoire 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.

CONFIANCE – ÉCOUTE – EFFICACITÉ
SIMPLICITÉ – DISCRÉTION – FIABILITÉ

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.



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

MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION – FABRICANTS

Façade, toitures, Isolation, bardage, menuiseries extérieures, construction

Lancement & installation de filiales en France	Étude de faisabilité	Business Plan
Étude de marché	Team Building	Stratégie commerciale
Constitution & animation d'équipes de vente	Approche droit du travail	Organisation ADV
Certification produits techniques	Marketing	Communication digitale

TRANSMISSION & CESSIION D'ENTREPRISE | ETI, PME-PMI

Transmission d'entreprise

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



DIRECTION GÉNÉRALE | ETI, PME-PMI | BÂTIMENT, CONSTRUCTION | FABRICANTS

Management de relais	Assistance de DG	Politique stratégique & Politique Générale
Gestion budgétaire	Gestion P & L	Gestion & Organisation du temps managérial
Communication Interne	Animation de réunions	Politique et projet en Intrapreneuriat
Gestion du personnel	Évaluation des potentialités Export (EMEA)	
Analyse & évaluation organisation générale et interservices, plans d'actions		
Management – Orientations, typologie, Intelligence collective, Intelligence émotionnelle,		

DIRECTION COMMERCIALE & MARKETING | ETI, PME-PMI | BÂTIMENT, CONSTRUCTION | FABRICANTS

Stratégie de développement CT & à LT	Business Plan 3, 5 ans	Étude de marché
Communication commerciale	Management motivationnel	Intelligence émotionnelle
Intelligence collective	Gestion de projets	Intrapreneuriat
Analyse des gammes produits	Création et innovations produits	Pricing
Négociation des contrats-cadres annuels	Gestion des équipes commerciales	
CRM (définition des besoins, développement, formateur) & assistance dans le choix du logiciel		

DIRECTION TECHNIQUE | 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 FINANCIÈRE

Fusion Acquisition | Analyse financière

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 ½ 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.

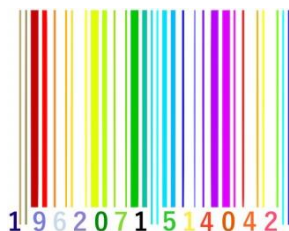
LA MISSION

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