

Allauch le 1 février 2010

*N/ref :J.J.M/M.M/1002001*

Madame, Monsieur,

Il y a huit ans, j'ai eu la chance de vendre le groupe de PME que j'avais créé vingt ans plus tôt et pour lequel j'avais fait une importante levée de fonds. Depuis, je suis Manager de Transition, en mesure de prendre une Présidence ou une Direction Générale, avec ou sans mandat social, pour effectuer une mission qui se rapproche plus du "commando" que de la gestion à long terme.

Le Management de Transition est un nouveau métier en développement constant dans des périodes où les adaptations aux réalités économiques doivent être rapides. Le Manager de Transition n'a aucune affectivité liée à sa mission qui est par définition courte, il n'a donc pas de temps, il a une approche neuve et neutre du dossier, c'est sa force.

Pour être le Manager de Transition d'un groupe ou d'une grosse PME il faut être tout à la fois technicien, commercial et gestionnaire rigoureux. Il faut être rompu à toutes les formes de négociations. Enfin et avant tout, il faut avoir un grand charisme, il faut savoir créer une équipe de qualité et en rester le leader incontesté tout en étant proche de ses collaborateurs.

Vous dirigez une structure commerciale ou administrative en Europe, il ne serait pas surprenant que des opportunités de collaboration puissent apparaître. Ce sont mes expériences vécues très concrètement que je voudrais vous présenter et mettre à votre disposition.

Je reste à votre entière disposition et vous prie d'agréer, Madame Monsieur, mes très cordiales salutations.

Jean-Jacques Mennillo