



MANAGEMENT DE TRANSITION  
CONSEIL  
FORMATION

## UNE SYNERGIE D'EXPERTS POUR ACCELERER VOTRE REUSSITE !



**Pierre COSTA**

*Membre DCA – Direction des Opérations*

*Un accompagnement des Dirigeants  
dans une logique de résultats  
visibles, mesurables et durables*

Pierre Costa Justifie d'une expérience pratique et quotidienne approfondie dans la **Direction des Opérations France et International**. Après une formation Initiale en Electromécanique complétée par une formation à l'Institut Français de Gestion de Paris ( MCR Stratégie et Management) sa carrière résolument tournée vers le management et la gestion de Centre de profits, dans un contexte international, ainsi que de solides connaissances techniques lui permettent de proposer d'être l'un des supports susceptible de contribuer d'une façon significative à la consolidation et au développement du chiffre d'affaire et des marges auprès des Sociétés.

Ses domaines et secteurs d'activités:

- **L'électronique** (Semi conducteur, Robotique, Laser)
- **L'industrie**, (Moteur diesel Militaire, Groupe électrogène, centrale nucléaire, Propulsion marine, automobile, Electro-mécanique, Medical)
- **Facility Management**, (services et moyens généraux de sites tertiaires Multi-Services & Multi-Technique.)
- **Bureau d'Etudes** ( Telecom Fibre Optique, FTTH)

Grande disponibilité et mobilité pour amorcer et/ou accompagner les phases de changements de l'Entreprise

Ses précédentes expériences lui ont permis de **gérer des centres de profits (P&L France /Europe)** dégagant des Chiffres d'Affaires entre 1, 4 et 19 Mio Euro. Sa démarche commerciale pour le développement du CA était principalement axée auprès de grands groupes. Au fil de sa carrière ses compétences Managériales et organisationnelles ont été prouvées avec la **direction de départements de plusieurs centaines de personnes**. Pierre Costa connaît la manière de **manager des sites et des équipes pluridisciplinaires dans un contexte Français et international** et respecte donc les stratégies globales d'un groupe mais avec un esprit d'entrepreneur dans une filiale. De solides références de management, une très grande disponibilité et mobilité sont les atouts de Pierre Costa dans son rôle de Manager de Transition.

Site internet : <https://www.dirigeantsconseilalsace.fr/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/dirigeantsconseilalsace/>

## EXEMPLES DE REALISATIONS



- Création d'un Département d'externalisation de prestations d'un Bureau d'Etude France dans le domaine de la fibre optique pour un grand groupe Français, CA = 427Mio€. Accompagnement et coaching du Responsable. Durée de la Mission: 7 mois
- Direction opérationnelle & Service Clients International pour un grand groupe Français dans le domaine des équipements industriels de boulangerie. (CA = 84Mio€) Accompagnement et coaching du Dirigeant. Durée de la mission: 11 mois
- Mise en place de l'organisation Maintenance et SAV orienté résultats d'une PME internationale (CA 8,5 Mio € / Service Clients 5,6 Mio€). Durée de la mission: 12 mois.
- Appel d'offre et vente de contrats de maintenance de 2,2Mio € pour une PME internationale (CA 8,5 Mio € / Service Clients 5,6 Mio €). Durée de la mission: 4 mois.
- Restructuration et réorganisation France de deux départements technique d'un grand groupe international (CA 116 Mio € / Field service dpt 19 Mio €). Durée de la mission : 18 mois
- Création d'un département Chef de Projet Intervention au sein d'un grand groupe international (CA 116 Mio € / Field service dpt 19 Mio €) Durée de la mission : 12 mois
- Projets Installations & Commissioning à feu continu multisites France/International pour de grands groupes Américain. Durée des missions : 1 x 12 mois et 3 x 6 mois

**Pierre COSTA**

+33(0)6 42154370

<https://www.linkedin.com/in/pierre-costa/>

[pcosta@dirigeantsconseilalsace.fr](mailto:pcosta@dirigeantsconseilalsace.fr)

[Pierre67.costa@orange.fr](mailto:Pierre67.costa@orange.fr)



## VALEUR AJOUTEE



- ✓ Construire ou refondre votre organisation service ou département.
- ✓ Mettre en place les processus et outils organisationnels adéquates.
- ✓ Assurer la continuité de la fonction Manager lors d'une rupture.
- ✓ Accroître la performance et la maturité de vos équipes techniques.
- ✓ Accompagner votre manager dans une approche stratégique opérationnelle, en milieu dégradé ou en pleine mutation
- ✓ Trouver une compétence disponible et adéquate pour mettre en place la stratégie et négocier les contrats cadre
- ✓ Trouver une ressource Managériale supplémentaire disponible, compétente mais provisoire.
- ✓ Structurer vos stratégies et professionnaliser votre fonction Management en augmentant votre performance.
- ✓ Déployer, et maximiser vos plans de progrès CA, temps de facturation et contrôler la déviation de marge.
- ✓ Organiser et optimiser les installations techniques à feu continu
- ✓ Améliorer l'entité SAV itinérant France /International et orienté résultats.