



ELECIO CONSULTING

Accrédité  
*Stratexio*

# Conseil en Management et développement international

Expertise pays:  
Europe du Sud, Méditerranée,  
Afrique du Nord, Afrique  
Subsaharienne, Afrique du Sud

Janvier 2019

## Nos références

T Systems

GfK

medspazio

capital consulting

Atos Origin

CASASHORE

AREVA

econocom  
mobility on demand

accenture  
High performance. Delivered.

Deloitte

اتصالات المغرب  
Maroc Telecom

TOTAL

BNP PARIBAS

Tunisia

skema  
BUSINESS SCHOOL

orange

france telecom

ONA

2016 - Presentation ELECIO Consulting ppt

ELECIO CONSULTING

© Copyright ELECIO 2010

# Europe, Méditerranée, Afrique, Moyen-Orient, grands pays émergents

# Elecio Consulting, Votre conseiller pour votre développement en Europe et dans la zone Méditerranée, Afrique, Moyen Orient

## Notre vocation

« Apporter des solutions aux entreprises en conseil, formation, recrutement en Europe et dans les nouvelles économies de la zone Méditerranée, Afrique, Moyen Orient »

## Nos axes d'intervention

- Optimiser la mise en œuvre des stratégies de développement international et de croissance
- Manager et développer les talents dans l'entreprise
- Attirer, recruter, et intégrer les meilleurs talents dans l'entreprise

## Nos modes opératoires

- Conseil en management,
- Formation & accompagnement
- Management de transition
- Placement d'experts
- Coaching
- Recrutement et chasse de tête

Allez sur notre site: [www.elecio.f](http://www.elecio.f)



# Nos axes d'intervention

## **Accélérer et appuyer le développement des entreprises à l'international**

- Identifier des cibles d'acquisition ou de partenariat dans les nouvelles économies (distribution, JV, Co-localisation, partenariat...)
- Conseiller les dirigeants sur la stratégie d'internationalisation ( démarche d'internationalisation, choix des cibles pays, du mode d'implantation, analyse d'opportunités, étude de marché opérationnelle...)
- Mettre en œuvre de votre stratégie de développement commercial (business intelligence, recherche de distributeurs, activités de développement commercial, externalisation commerciale...)

## **Attirer, recruter et intégrer les meilleurs talents**

- Repérer, approcher, recruter, et suivre l'intégration des collaborateurs dans l'entreprise
- Définir les conditions de l'intégration réussie des collaborateurs (rémunérations, management, modalités contractuelles, ...)
- Mettre à disposition des ressources externalisées (Stratégie, SI, RH, Formation, Commercial....)

## **Manager et développer les compétences**

- Conduire des projets de transformation et de développement de compétences (diagnostic organisationnel et managérial, assessment, charte de management, coaching...)
- Améliorer l'efficacité des managers et de leurs équipes dans des situations à fort enjeux ( transformation digitale, changement de pratiques, appropriation d'outils, marchés tendus...)
- Renforcer les compétences des dirigeants et collaborateurs clés (stratégie, management, développement commercial, efficacité professionnelle à l'ère du digital...)

# Accompagner votre développement à l'international

**OFFRE**  
**Conseil en développement commercial & international**

## Stratégie de développement international

diagnostic interne, externe, recommandations au plan marketing, commercial, organisationnel, stratégie internationale, Conception d'un plan de développement commercial, mise en œuvre du plan de développement, conception et réalisation des outils de marketing opérationnel et de communication et de commercialisation, prospection et vente

## Exploration des opportunités

(analyse d'opportunité, étude de marché, prospection et recherche de clientèles, recherche de fournisseurs, mise en relation avec des décideurs,)

## Assistance commerciale opérationnelle

(recherche de partenaires, mise à disposition d'un bureau de développement commercial, rendez vous de briefing de projet et Co-formalisation de proposition commerciales gestion et coordination de projet, lobbying, recherche de clientèles, intelligence économique, externalisation de processus commerciaux)

## Assistance à l'installation sur les marchés étrangers

(mise à disposition de bureau, business services; mise en relation avec un réseau d'expert, mandat pour la création et la mise en place d'une filiale ou d'une unité de production)

## Intérim Management

(Prise en main et management d'une direction commerciale, direction du développement, d'un centre de profit)

## Optimisation des opérations à l'international

(conseil en externalisation, mission d'intérim management, conseil et accompagnement des opérations à l'étranger)

# Nos forces

- Nous avons une expérience acquise au sein de grands groupes internationaux
- Nous vous offrons un conseil sur mesure
- Nous avons la culture de l'international
- Nous avons bâti un réseau mondial de compétences
- Nous adaptons en permanence notre organisation à vos projets
- Nous partageons la culture d'entreprise de nos clients



# Contact

*Jean-Pierre MARIACCIA*  
*Directeur Associé*



*Service Client*



## Mobile

- France: +33 (0)6 83 70 66 91



## Téléphone

- France: +33 (0) 9 78 23 75 22



## E-mail

- Jean-pierre.mariaccia@elecio.fr



## E-mail

- contact@elecio.fr



## Siège social

- Elecio Consulting France
- 41 rue Barrault 75 013  
Paris
  - Tel: +33 (0) 9 78 23 75 22
  - Fax: + 33 (0)1 45 89 30 21

