

Son profil / parcours

Il habite : Paris

Age : 56 ans

Sa formation : Institut Supérieur de Gestion (promotion 1992).  
Master 2.

Parcours professionnel : 2015-2017 : Directeur Pays France - Imprimerie et emballage carton (étuis)

Actions :

- Manager une équipe de 3 personnes.
- Négocier les contrats stratégiques avec les grands comptes.
- Principaux clients : Puig, Sanofi, Church & Dwight, Marie Brizard (MBWS), Maesa.

Réalisations :

- Définition et pilotage d'un plan de prospection sur la France après analyse de marché.
- Prise de nouveaux marchés (Sanofi, Continental, BSD).
- Mise en place de nouveaux outils de suivi et tableaux de bord (plans d'action).
- Prix Lider Pack 2017.

2011-2015 : Directeur commercial - Emballage verre (flacons)

Actions :

- Manager une équipe de 5 commerciaux et 8 ADV.
- Négocier les contrats stratégiques avec les grands comptes.

Réalisations :

- Management en phase de changement (nouvelle direction, go-live nouvel ERP, PSE).
- Amélioration de la rentabilité grâce à une nouvelle stratégie commerciale (+8%).
- Développement en direct du compte Hermès Parfums (+150%).
- Mise en place de nouveaux outils de suivi et tableaux de bord (BI, plans d'action).

2005-2011 : Directeur commercial - Imprimerie et emballage carton (étuis et coffrets)

Actions :

- Manager une équipe de 6 commerciaux et 7 ADV.
- Définir et mettre en œuvre une nouvelle stratégie commerciale.

Réalisations :

- Rentabilisation de l'entreprise par une stratégie commerciale qui écrête la saisonnalité.
- Participation à la vente de l'entreprise en 2006 et à la réorganisation décidée par le repreneur, sécurisation des clients et du CA.
- Prise en direct de nouveaux comptes.

2001-2005 : Directeur commercial - Packaging aérosol

Actions :

- Manager le Customer Service (2 commerciaux, 3 ADV, 2 laborantins, 2 qualitatifs).
- Définir la stratégie commerciale sur la France, le Benelux, et le marché alimentaire global.

Ses compétences : J'ai développé une expertise dans l'élaboration et la mise en œuvre opérationnelle de stratégies commerciales innovantes en tant que fournisseur de solutions sur mesure pour le secteur du luxe.

Mon associé est spécialiste du développement opérationnel de grandes entreprises événementielles en France et à l'étranger. Il est compétent dans l'optimisation, le développement, la gestion d'équipes et les méthodes de travail.

Nous souhaitons concrétiser notre envie de mener en commun un projet entrepreneurial dans lequel nous valoriserons nos compétences et expériences complémentaires.

Société recherchée
--------------------

Titre société recherchée : Impression, emballage et/ou PLV

Secteurs d'activité recherchés : Industries traditionnelles , Services aux entreprises et Imprimerie, papier, carton

Description société recherchée :  
- Clientèle majoritairement BtoB,  
- Équipe d'encadrement technique, développement produits, et production autonome et expérimentée.  
- Potentiel de croissance dynamique, commerciale ou développement de nouveaux produits.

Localisations recherchées : France (33) , Ile-de-France (12) , Hérault (34)

Valorisation recherchée : 100k€ à 1500k€

Montant de son apport : 300k€

Dans sa démarche le repreneur est ouvert à :

- Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés
- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire
- Une reprise majoritaire avec un autre repreneur
- Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement