

Son profil / parcours

Il habite : Suresnes

Age : 58 ans

Sa formation : ISG (Institut Supérieur de Gestion) à Paris - spécialisation marketing finance.

Parcours professionnel : A racheté fin 2020 en LBO un Intégrateur Télécom basé dans les Yvelines (78) et est à l'écoute du marché pour d'autres opportunités dans l'activité réseau & infrastructure ou EDI (échange de données informatisées) et recherche croissance externe.

2010-18 :

Directeur Commercial chez Apple.

Management de 25 personnes + 30 personnes en indirect et recrutement de 60 personnes en France et Europe - gestion de 60 M€ en ventes BtoB et négociation PME / grands comptes avec force de vente dédiée dans les Apple Stores sur la gamme complète hardware & software.

2008-10 :

Directeur des Ventes chez RIM BlackBerry

En charge de la distribution indirecte en France, mise en place de la stratégie commerciale et marketing auprès des différentes enseignes nationales avec trade marketing-formation-communication-gestion budgétaire.

2007-08 :

Directeur Commercial chez Brightpoint (premier grossiste mondial)

Responsable de la Business Unit IT & Corporate (10 personnes) avec négociation auprès des clients entreprise et fournisseurs - développement de services à valeur ajoutée avec CA de 10 M€.

1999-2006 :

Directeur des Ventes chez SFR-Cegetel

Management force de vente BtoB de 100 personnes pour commercialisation offre internet et téléphonie fixe - en charge du développement de la distribution indirecte avec campagne marketing-support formation-budget 10 M€.

1995-99 :

Manager commercial chez Orange

En charge des réseaux de distribution nationaux pour les ventes d'abonnement téléphone mobile en BtoB et BtoC avec opérations trade marketing et communication nationale- test nouveau produits.

1992-94 :

Manager commercial chez Orangina - responsable des ventes en grande distribution et négociation avec centrales régionales - merchandising et lancement nouveaux produits.

1989-91 :

Assistant Directeur Export chez Esthederm pour développer les ventes et référencement gammes de produits cosmétiques en Europe et USA-Asie.

Ses compétences : Expérience de plus de 20 ans sur le terrain au contact direct des clients dans la distribution, chez les fabricants et fournisseurs sur des marchés de masse et des niches spécifiques.

Possibilité de développement régional et/ou national et/ou export.

Potentiel innovation produits et organisation établie sur la partie technique.

Équipe stable et opérationnelle.

Société recherchée

Titre société recherchée : Une PME BtoB ou BtoC : agroalimentaire, décoration, services, négoce, informatique, e-commerce, ...

Secteurs d'activité recherchés : Autres Services , Industrie agro-alimentaire , Boissons / viticulture , Divertissement / Loisirs , Grossistes , Négoce , Services informatiques et high tech , Fab. de matériel info. / Electro. , Télécoms et E-commerce

Description société recherchée : Une PME BtoB ou BtoC : agroalimentaire, décoration, services, négoce, télécom, informatique, e-commerce, ...

Reprendre, pérenniser, développer une PME in bonis en BtoB ou BtoC.

Chiffre d'affaires de 1 à 10 M€ avec 10-50 personnes et valorisation de 1 à 5 M€.

Localisations recherchées : Aquitaine (02) , Bretagne (06) , Haute-Normandie (11) , Ile-de-France (12) , Pays-de-la-Loire (18) , Provence-Alpes-Côte d'Azur (21) , Rhône-Alpes (22)

Valorisation recherchée : 1000k€ à 5000k€

Montant de son apport : 600k€

Dans sa démarche le repreneur est - 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 fonds d'investissement