

Son profil / parcours

Il habite : Paris

Age : 56 ans

Sa formation : Comptabilité / gestion,
Commerce international (ICI/Negocia).

Parcours professionnel : Commerce : business développement négoce et grands comptes.

Technique et marketing : grands comptes transformation, prescription technique, gestion de projets, études de marchés, chef de produits e-commerce.

Management d'équipes : direction commerciale et management de transition.

Secteurs couverts : Presse, Start-up tourisme et loisirs, PME familiale dans l'univers du Cartonnage et imprimerie, Industrie du verre plat (float) pour le secteur architectural tertiaire auprès de deux groupes internationaux (américain, japonais).

1) Production de verre 2012-2021 :

Responsable de Prescription.

Chasse, développement et accompagnement de projets à VA auprès d'architectes, de bureaux d'études, d'économistes, d'entreprises générales, d'entreprises (façadiers, métalliers, agenceurs, ...), Promotion Unaid, Afex, salons professionnels France (Batimat, Equipbaie, Untec, Architect@Work) et Allemagne (Glasstec, BAU), Formations produits et outils auprès de prescripteurs et de projets identifiées.

Responsable de Ventes

Gestion de Comptes Clés régionaux et Grands Comptes indépendants, Promotion auprès d'organisations et de salons professionnels en France et en Allemagne (Glassalia, Unaid, Untec ; Archi@Work, Batimat, Glasstec).

Responsable Grands Comptes

Remonter le CA des filiales de transformations du groupe auprès d'un portefeuille de façadiers et métalliers basés en France, Italie et au Portugal,
Promotion sur un salon professionnel à Paris (EquipBaie),

2) Production de verre 2008-2012

Architectural Glass Marketing Manager

Promotion de la gamme verre à VA auprès des architectes et décors d'intérieurs, cible d'architectes et de muséographes prescripteurs de projets,
Étude de marché "Marché de l'hôtellerie en France".

Management de transition

Mission de 6 mois à l'agence de Bordeaux : audit complet de l'agence, remise aux normes des conditions d'exploitation du site (sécurité, logistique, ...), encadrement de 5 salariés avec identification précise des postes, gestion et sécurisation de la qualité du service clients, transmission au repreneur.

Responsable Commercial agence IdF -Nord

Chasse et développement, négoce de produits verriers IdF - Nord (15 départements + IdF),

Gestion d'un projet marketing avec développement d'un présentoir (plv)

Ses compétences : Personne(s) clé(s) en place lors de la reprise,

Compétence extérieure complémentaire.

Société recherchée

Titre société recherchée :	Espaces verts, métallerie, serrurerie, services aux entreprises, transformation, ...
Secteurs d'activité recherchés :	Services aux entreprises , Métallurgie / Travail des métaux , Jardiniers / Paysagistes et Verre
Description société recherchée :	TPE : 400 k€ à 1.M€ de CA pour build-up . PME : 1 M€ à 2,5M€ de CA pour reprise.
Localisations recherchées :	Secteurs : Espaces verts / Métallerie - Serrurerie - Ferronnerie / Menuiserie aluminium. France (33) , Ile-de-France (12)
Valorisation recherchée :	800k€ à 1500k€
Montant de son apport :	300k€
Dans sa démarche le repreneur est ouvert a :	<ul style="list-style-type: none">- 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- Une association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel- Une association minoritaire avec un autre repreneur- Une association minoritaire avec un fonds d'investissement