

Son profil / parcours

Il habite : Linselles

Age : 53 ans

Sa formation : Ingénieur HEI Lille (Conception Mécanique), 1996.

Mastere Spécialisé Supply Chain Management ESEC, 2007, Avec les félicitations du jury. Mémoire sur le Value Stream Mapping.

Parcours professionnel : Depuis Sept 2022 :

- Directeur Général de transition,
- Concepteur et fabricant d'enseignes et de signalétique,
- Recrutement de collaborateurs suite à de nombreux départs en 2022 (achats, fabrication, commercial et chargés d'affaires, production).
- Dynamique positive de prise de commande sur fin 2022. Fil rouge : "Prendre des engagements raisonnables et les tenir".
- Réorganisation du pôle commercial et du pôle devis et pilotage des affaires.
- Mise en place d'un programme d'intégration ainsi que d'une formation commerciale.
- Mise en place d'un standard de base de management (point hebdomadaire, entretiens annuels, point d'activité et de développement commercial).
- Mise en place d'une démarche qualité structurée et de l'Amélioration Continue (5S, Standards de Fabrication) avec une très bonne adhésion des collaborateurs.
- Prise de contact et définition de plans d'actions avec les parties prenantes (CCI, UIMM, ...) pour soutien au déploiement de projets Planification de production, RSE, ...
- Pilotage du CSE et du CSSCT.

2008 > 2022

- Directeur des Ventes,
- Rayonnage, stockage, équipement, manutention, ...
- Management d'une équipe commerciale de 40 personnes avec un CA de 20 M€.
- Vente et rentabilité en progression dans un environnement économique et concurrentiel incertain dans le domaine de l'aménagement d'espaces.
- Définition, construction et mise en œuvre du processus de vente, support personnalisé aux équipes.
- Pilotage et développement de grands comptes.

Coordinateur des Ventes

- Palettes et chariots spécifiques,
- Rôle de support de la part de la maison mère.
- En 2015, re-définition de la stratégie commerciale (cibles, portion de marché, concurrence), support organisationnel et terrain à l'équipe technico-commerciale afin de re-développer les ventes dans un contexte économique difficile.
- Dépassement des objectifs dès 2015.
- Amélioration des ventes et de la rentabilité en 2016.
- L'entreprise la plus rentable du groupe en 2018.

> 2008

- Responsable logistique,
- Bacs et poubelles, injection plastique,
- Pilotage de la logistique ainsi que de la supply chain d'un site industriel historique du groupe (30 personnes dans le service logistique).
- Taux de Service client amélioré de 48% à 96%.
- Pilotage de démarches d'amélioration continue, d'un Value Stream Mapping et de la mise en place de SAP sur le site.

Société recherchée

Titre société recherchée :	Domaine industriel de transformation ou de prestation de services BtoB
Secteurs d'activité recherchés :	Commerce et distribution , Telecoms, Medias, Technologie et Industries traditionnelles
Description société recherchée :	In Bonis préféré. Clientèle diversifiée. Potentiel de croissance soit géographique soit par diversification d'activités connexes. Image de qualité. Pas de risque client. Manager déjà présent dans les collaborateurs ou non. Départ en retraite.
Localisations recherchées :	France (33) , Nord-Pas-de-Calais (17)
Valorisation recherchée :	500k€ à 5000k€
Montant de son apport :	425k€
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