

Son profil / parcours

Il habite : Epagny Metz-Tessy

Age : 52 ans

Sa formation : Ecole Supérieure des Technologies et des Affaires (E.S.T.A.) (Belfort, 90) de septembre 1991 à juin 1995.

Formation en 4 années après le Baccalauréat. Au sein de la C.C.I., l'école dispense une formation autour de 3 axes : le monde des affaires, les technologies et le marketing industriel. Le diplôme de « Cadre négociateur de l'industrie" niveau 2 est homologué par l'Etat.

Baccalauréat E (Mathématiques / Techniques) en juin 1991, Lycée J.B. Schwilgué (Sélestat, 67).

Parcours professionnel : Depuis janvier 2020 :

Conférencier et consultant en management, stress, performance et bien-être au travail.

Décembre 2005 à juin 2019 :

Directeur Négocier

Responsable du centre de profit Négocier (électroménager, éviers, robinetterie, coin repas, vasques, plans de toilette, douches, ...) pour la partie marketing, achats, approvisionnement, support technique et SAV. Équipe de 23 personnes dont 5 cadres. CA. 2018 : 80 M€, au sein d'une entreprise (Thônes, 74), Numéro 2 français dans la fabrication et distribution de meubles de cuisine, salle de bains et rangements (C.A. 2018: 303 M€ hors filiales / 365 M€ consolidés).

Enseignes MOBALPA - PERENE - SOCOO'C - HYGENA & marque DELPHA.

Août 2001 à novembre 2005 :

Chef de produits puis Directeur Marketing encastrable en Italie, Marketing opérationnel (définition de gamme, lancement de produits, outils et promotions), à la tête d'une équipe composée de 2 Brand Managers et assistants. Budget BTL: 890 k€ / Budget Promotions: 1.480 k€.

Développement de gamme de produits sur plusieurs univers et plusieurs marques du groupe, au sein du groupe électroménager INDESIT COMPANY (Fabriano - Italie), rachetée par le groupe Whirlpool en 2015, puis le groupe turc Arcelik en 2023.

Juin 1997 à juillet 2001 :

Pricing Team Leader pour l'ensemble des produits vendus en Europe Gamme de 1 à 2000 kW (C.A. 2001: 250 M\$).

Équipe de 3 personnes en charge de la politique commerciale, définition des prix pour l'ensemble de la gamme, des études de la concurrence et des outils électroniques de sélection des produits pour la force de vente au sein de la société TRANE (au siège européen basé à Epinal, 88), Leader mondial en réfrigération et climatisation industrielle.

Société recherchée

Titre société recherchée : Commerce et distribution / Industries traditionnelles / ...

Secteurs d'activité recherchés : Autres Services , Commerce et distribution et Industries traditionnelles

Description société recherchée : PME rentable de taille humaine (10 à 50 salariés) de 1 à 5 M€ de CA.

Un cédant attaché à l'histoire et à l'équipe de son entreprise : l'entreprise rachetée conservera sa gestion actuelle, son équipe, son identité unique et sa réputation.

Le cédant prêt à aider pendant la période de transfert et soucieux de l'avenir de l'entreprise qu'il a créé : il pourra, s'il le souhaite, poursuivre sur une durée à déterminer comme consultant ou salarié.

Je garanti le maintien du nom de l'entreprise et de tout le personnel en place.

Localisations recherchées : Ain (01) , Isère (38) , Savoie (73) , Haute-Savoie (74)

Valorisation recherchée : 150k€ à 1000k€

Montant de son apport : 150k€

Dans sa démarche le repreneur est - Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà ouvert a : identifiés