

Son profil / parcours

Il habite : Châtenay-Malabry

Age : 37 ans

Sa formation : Fort d'un parcours académique technique et spécialisé, j'ai acquis des compétences essentielles qui soutiennent mon profil entrepreneurial.

Mon diplôme en ingénierie des télécommunications de l'École Nationale Supérieure Mines-Télécom et mon DUT en Réseaux et Télécommunications de l'IUT de Colmar m'ont permis de développer une base solide en technologies de pointe et en gestion de projets.

Ces compétences, conjuguées à une approche analytique et à une forte capacité d'adaptation, m'ont préparé à répondre aux exigences changeantes du monde des affaires.

Cette formation technique s'est révélée cruciale pour comprendre et anticiper les besoins des clients dans des secteurs aussi complexes que celui de la santé et des technologies de l'information.

En me formant aux méthodologies de résolution de problèmes et en travaillant en étroite collaboration avec divers acteurs (ingénieurs, directeurs, clients), j'ai pu affiner ma vision entrepreneuriale et acquérir une expertise dans la gestion des relations et le développement des affaires, des compétences clés pour tout entrepreneur souhaitant réussir dans un secteur hautement concurrentiel.

Parcours professionnel : Mon parcours professionnel reflète un engagement constant dans le développement commercial et la gestion de projets, compétences essentielles pour un entrepreneur.

En tant qu'Ingénieur d'affaires dans le secteur de la santé chez SPIE ICS, j'ai acquis une expérience précieuse en identifiant des opportunités stratégiques et en forgeant des relations solides avec des clients clés.

Cette expérience m'a permis de mener des initiatives pour adapter des solutions technologiques innovantes aux besoins spécifiques des clients, tout en optimisant les processus et l'efficacité opérationnelle.

Précédemment, mon rôle de Sales Account Manager chez Eliquans m'a offert l'opportunité de gérer un portefeuille diversifié dans les domaines des télécoms, de l'industrie et de l'énergie, consolidant ainsi mes compétences en négociation et en gestion de comptes stratégiques.

En travaillant chez SFR Business en tant qu'Ingénieur Commercial Régional, j'ai développé mes aptitudes en analyse de marché et en prospection, ce qui m'a permis de peaufiner ma capacité à identifier et saisir de nouvelles opportunités d'affaires, tout en assurant un suivi rigoureux des projets et des relations clients.

Ces expériences, combinées à mes premiers rôles en ingénierie et en avant-vente chez Parson Groupe VoIP Telecom et Orange Business Services, m'ont permis de développer une vision globale et stratégique des besoins technologiques et commerciaux des clients.

Cette compréhension approfondie des enjeux de chaque projet me donne aujourd'hui les atouts nécessaires pour entreprendre et piloter efficacement des initiatives, en alliant expertise technique et sens aigu des affaires.

Société recherchée

Titre société recherchée : Développement des services à Forte Valeur Ajoutée

Secteur d'activité recherche : Nettoyage et entretien

Description société recherchée :	<p>Nous recherchons à reprendre une entreprise de services dynamique, composée d'environ 50 collaborateurs, qui affiche un bon rendement et un fort potentiel de croissance.</p> <p>Cette entreprise se distingue par son modèle opérationnel efficace et son engagement envers l'excellence, offrant des services personnalisés qui répondent aux besoins variés de ses clients.</p> <p>Avec une réputation bien établie sur le marché et une stratégie d'innovation, cette entreprise représente une opportunité idéale pour un repreneur désireux de capitaliser sur ses succès et d'explorer de nouvelles avenues de développement.</p>
Localisations recherchées :	France (33) , Ile-de-France (12)
Valorisation recherchée :	0k€ à 5000k€
Montant de son apport :	100k€
Dans sa démarche le repreneur est ouvert a :	- Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés