

Son profil / parcours

Il habite : Orchies

Age : 52 ans

Sa formation : 2012 :  
MASTER II Commerce Bac +5 Skema ESC Lille option Marketing & Projets bac + 5.

1998 :  
Bac +3 Expert Assurances Sinistres Automobile Valenciennes.

1994 :  
BTS MAVA Vente et Après-Vente Automobile Valenciennes et diplôme de formateur RNCP niveau 5 bac+2 en 2025.

Certifications et permis :

- CACES engins.
- Permis poids lourd et CACES grue.
- Permis moto.

Parcours professionnel : Depuis sept. 2020 :

Dirigeant d'une société exploitant un crématorium sous Délégation de Service Public ; pilotage du projet de construction, levée de fonds en crédit-bail immobilier et mise en service en période de crise sanitaire.

Depuis janv. 2016 :

Entrepreneur commercial – Création d'une holding pour le rachat, via LBO, d'une société dans le secteur des pompes funèbres et marbrerie (direction opérationnelle).

Mai 2008 – Oct. 2014 :

Manager de transition dans le secteur de l'assurance ; en charge de l'animation de process transverses, conventions internes et projets interservices (IT, commerce, achats, production, sinistres) avec coordination des régions, filiales et prestataires.

Juil. 2007 – Mai 2008 :

Manager aftermarket pour un groupe industriel de l'équipement automobile ; coordination des réseaux de distribution, usines et qualité en Europe.

Janv. 2006 – Oct. 2006 :

Responsable après-vente dans le secteur de la distribution automobile (management de 27 collaborateurs).

Oct. 2004 – Déc. 2005 :

Cadre commercial et consultant en prévention pour les flottes d'entreprises dans le secteur associatif automobile.

Juin 2003 – Oct. 2004 :

Commercial dans le secteur de la distribution automobile (véhicules neufs et d'occasion) et du financement.

Avril 1996 – Mai 2003 :

Expert en sinistres dans le secteur de l'assurance automobile, poids lourds et deux-roues.

Sept. 1995 – Avril 1996 :

Enseignant en CFA pour un organisme consulaire du secteur de l'artisanat (formation CAP, BEP, Bac Pro en maintenance automobile).

Ses compétences : Mon début de carrière a fait, pour des raisons familiales, que j'ai été expert dans le secteur de l'assurance, mais en réalité avec une forte appétence commerciale et managériale.

Cela m'a amené à exercer des fonctions de cadre commercial, de manager, et de servir au sein d'un grand groupe d'assurance sur des fonctions d'achats assurantiels et de management transversal (avec de sérieuses références encore actives).

Toujours pour des raisons familiales, j'ai quitté la région de La Défense pour devenir entrepreneur et lever 3 millions, et investir dans un nouveau domaine de centre de profit, inattendu mais très proche de l'assurance, car le vrai commerce, c'est de vendre de l'assurance, de la sérénité, de la confiance, que ce soit en funéraire ou en assurance.

La clé, c'est l'émotion, l'assurance, la quiétude, la confiance.

Des contacts et relations m'ont proposé d'investir dans l'assurance, et je cherche à élargir mes opportunités de reprise et d'investissement dans ce domaine que j'affectionne depuis toujours.

En résumé, je suis entrepreneur, manager, commercial et homme de réseaux, avec un Master et une bonne connaissance de l'assurance.

### Société recherchée

Titre société recherchée : Agence d'assurances ou cabinet de courtage d'assurances

Secteur d'activité recherche : Assurance

Description société recherchée : Recherche d'une reprise de cabinet de courtage en assurances IARD, spécialisé dans un risque spécifique avec d'autres contrats IARD plus généralistes et d'autre part en gestion de patrimoine.

Souhait de reprendre un cabinet multi sites avec plusieurs collaborateurs sur les Hauts de France avec un idéal Lille - Valenciennes - Douai.

Volonté de développer les services annexes et associés afin d'être le plus présent possible sur le terrain et pour la clientèle. Services de financements, locations, services aux entreprises, gestion de flottes, offres de conseils, formation (diplômé formateur rncp), prévention.

Localisation recherchée : France (33)

Valorisation recherchée : 500k€ à 1500k€

Montant de son apport : 300k€

Dans sa démarche le repreneur est ouvert a :

- 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