

Son profil / parcours

Il habite : Argenteuil

Age : 52 ans

Sa formation : 2006-2008 : MBA Finance & Stratégie.
HEC Paris/Université de Chicago, US.

1997-2000 : MASTER en Informatique.
Université de Strasbourg.

Parcours professionnel : 2014 :

Société américaine de services financiers et de paiement [Effectif: 750 personnes], Paris, Manager

- Développement d'une offre de consulting et Commercialisation auprès de clients majeurs.
- Pilotage de projets stratégiques pour nos plus grands clients.
- Élaboration de dossiers d'instruction et des notes de cadrage.

2011 - 2013 :

Cabinet de conseil en management et organisation des Systèmes d'Information [Effectif: 10 000 personnes], Paris, Consultant Senior / Manager

- Refonte solution ITSM, Cadrage du projet et proposition de solution.
 - Élaboration du plan projet, du business plan, cadrage de la conduite du changement.
 - Une entreprise biopharmaceutique : Mise en place du management visuel pour réduire le backlog de problèmes et d'incidents.
 - Préparation et animation d'ateliers et formation des équipes au management visuel.
 - Un groupe industriel énergétique français: Plan de transformation sur le périmètre infrastructure bureautique.
 - Élaboration d'un plan de transformation et définition d'un portefeuille de projets.
 - Cartographie des usages pour répartir les utilisateurs par archétypes (SBC, HV, FAT).
 - Analyse des dépenses en services et produits informatiques de toutes les branches.
 - Réalisation de 5 business cases en vue de la sélection du soumissionnaire de la solution et estimation du ROI.
 - Benchmarking des activités & services d'infrastructure, élaboration d'un catalogue de services et proposition d'une offre de service poste de travail modulable.
- Responsabilités : Pilotage de projets et d'équipes (4 - 6 personnes) - Conduite d'interviews et réunions.

2009 - 2011 :

Consultant Indépendant, Paris, France

- Une société néerlandaise d'édition professionnelle : Conduite du changement dans la gestion des demandes.
- Identification des root cause de l'érosion des revenus d'un site, catégorisation et priorisation des dysfonctionnements et proposition d'actions de correction.
- Élaboration de support de formation et préparation de script d'appels.
- Analyse des performances individuelles et coaching des responsables du centre d'appels.
- Un journal quotidien de la presse : Audit stratégique du service relation client.
- 11 Interviews de tous les acteurs (Direction Figaro, équipe relation client) permettant l'identification de 15 dysfonctionnements.
- Analyse des volumes des flux entrants (appels, mails, courriers) et élaboration de recommandations permettant l'amélioration des performances individuelles et collectives.

Société recherchée

Titre société recherchée :	Services B2B ou ESN
Secteurs d'activité recherches :	Commerce et distribution , Telecoms, Medias, Technologie , Finance / Assurance , Immobilier , Conseil / Audit et Autres
Description société recherchée :	<p>Des structures de 5 à 20 salariés, avec un CA compris entre 0,8 M€ et 2,5 M€</p> <p>Après 20 ans de parcours en environnement IT et Conseil en Management (notamment dans le secteur du Business Travel), je souhaite aujourd'hui reprendre et développer une PME de services B2B ou une ESN.</p> <p>Mon projet se concentre sur des structures de 5 à 20 salariés, avec un CA compris entre 0,8M€ et 2,5M€. Je recherche idéalement une entreprise disposant d'un savoir-faire solide mais nécessitant une impulsion en matière de transformation digitale et de développement commercial.</p> <p>Je dispose d'un apport personnel de 250 k€ et de partenaires bancaires prêts à m'accompagner sur une opération de LBO.</p> <p>Je suis à votre disposition pour un échange téléphonique ou une rencontre afin de vous présenter mon profil plus en détail.</p>
Localisations recherchées :	Paris (75) , Yvelines (78) , Val d'Oise (95) , Haute-Savoie (74)
Valorisation recherchée :	750k€ à 2000k€
Montant de son apport :	250k€
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 association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel- Une association minoritaire avec un autre repreneur- Une association minoritaire avec un fonds d'investissement