

Son profil / parcours

Il habite : Nantes

Age : 52 ans

Sa formation : - CRA : Reprise d'Entreprise.

- Formations professionnelles : ventes stratégiques, négociation, coaching, management, communication media.

- ISC Paris : Bachelor Commerce.

Parcours professionnel : 25 ans d'expérience dans le secteur des logiciels industriels, B2B ingénierie / industrie, dont :

- 8 ans de Direction Commerciale Internationale (VP Sales Europe du Sud et EMEA), ventes complexes, CA de 25M€ à 100M€, croissance moyenne de 15% du revenu récurrent.

- 3 ans de Direction France, CA de 15M€, effectifs 35 personnes (ventes, avant-ventes, support, marketing, finance, administration), croissance > 10%.

- 11 ans de Direction de la filiale en Espagne, mise en place, recrutement et gestion des équipes (12 ETP), développement commercial, CA passé de 150 k€ à 3 M€.

Société recherchée

Titre société recherchée : Négocier / services à valeur ajoutée, B2B, secteurs technologiques

Secteurs d'activité recherchés : Services à l'industrie, Négocier, Services informatiques et high tech, Logiciels, Internet et Ingénierie / études techniques

Description société recherchée :	Métiers : - Services aux entreprises. - Négoces. - Domaines techniques ou à forte valeur ajoutée.
	Profil : - B2B. - CA de 1,5 M€ à 4 M€. - 15 à 30 salariés. - Équipe expérimentée. - Situation in bonis. - Récurrence établie ou possible. - Opportunités de développement en France ou à l'international. - Localisation jusqu'à 1h de Nantes.
Localisations recherchées :	France (33) , Pays-de-la-Loire (18)
Valorisation recherchée :	500k€ à 3000k€
Montant de son apport :	300k€
Dans sa démarche le repreneur est ouvert a :	- Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement