

## CV Repreneur 109022

### Son profil / parcours

Il habite : Lyon (69), France

Age : 45 ans

Sa formation : Ecole Centrale de Lille (2002).

Diplômes de Gestion / Comptabilité / Finance : DPECF (2003), DECF (2005), DESCF (2007) + 2 années de stage d'expertise comptable.

Formation CRA : Septembre 2019

Parcours professionnel : [2016 - 2019] Directeur Général, associé minoritaire (4 entités, 350 collaborateurs) - Imprimantes, photocopieurs, consommables et contrats de service

Projet d'entreprise : définition, formalisation et animation d'un projet d'entreprise (stratégie, transformation, implication des équipes).

Management :

- Recrutement, animation et structuration d'un CODIR,
- Animation des temps forts de l'entreprise, recrutement, IRP, ...

Refonte des offres : refonte complète des offres du groupe (vente de produits --> vente de services).

Transformation digitale :

- Lancement d'un site web marchand "ouvert",
- Refonte de la démarche marketing & commerciale intégrant le digital : génération de leads, tchat, ...
- Digitalisation des processus de l'entreprise : signature électronique, outils collaboratifs, ...

Développement partenariats stratégiques : grandes marques de l'informatique, digital & marketing.

Animation des échanges avec les actionnaires du Groupe (Family office).

[2011 - 2015] : Directeur de Business Unit (45 à 70 collaborateurs) - Spécialiste des

consommables informatiques :

- Développement commercial (groupements d'achats, marchés publics, ...) et animation des équipes commerciales (challenges, redéfinition de l'organisation commerciale, refonte des systèmes de rémunération).
- Approche marketing : segmentation, ciblage, cadrage du plan marketing opérationnel, refonte site web, refonte stratégie et outils de pricing.
- Management opérationnel : animation d'équipe (de 45 à 70 personnes), recrutement, gestion RH, IRP.
- Innovation : développement de nouvelles offres (produits et services) : étude de marché, définition des offres, lancement en mode pilote, montée en puissance des offres de service (Print Essentiel & Print Intégral),
- Animation des partenariats stratégiques.
- Gestion : élaboration du budget, suivi d'activité, reporting, relations opérationnelles avec les banques, commissaires aux comptes, ...

[2009-2011] : Attaché direction générale (1200 personnes) - Génie climatique (chauffage électrique).

Modernisation de l'organisation et des outils du groupe, conduite du changement (domaines : commercial, finance & reporting, harmonisation "Groupe"). Evolution ERP "maison", déploiement outil de reporting / dataviz.

[2002 - 2009] : Société spécialisée dans l'audit, les services fiscaux et juridiques, la finance d'entreprise et le conseil - Consultant puis Manager.

- Audit légal (industrie lourde, services, IT, distribution...), accompagnement acquisition cession / entreprises.
- Accompagnement d'entreprises en difficulté : plan de retournement, accompagnement négociation et recherche de financement.

Ses compétences : Dirigeant d'entreprise expérimenté de PME dans l'univers de la vente à distance de produits & services pour les professionnels.

J'ai acquis une solide connaissance du marché des TPE / PME [2 - 200 salariés]. Je conçois la transformation digitale de cet univers comme une formidable opportunité de développer de nouvelles approches marketing & commerciales.

Je possède une large connaissance sectorielle de la distribution informatique et une expertise forte dans l'univers du "Print" (constructeurs, grossistes, acteurs de la vente à distance, bureauticiens, tiers mainteneurs, financement, marché du compatible, marketplaces, ...).

Doté d'une vraie sensibilité digitale, j'ai à cœur de développer l'innovation autour des offres et de nouveaux business models : mouvement des offres de produits vers les offres de services, modèles de consommation à l'usage ou basés sur un abonnement, ...

Animé par un goût de l'échange, du partenariat et du challenge, je m'attache à développer l'autonomie et l'engagement de mes équipes en cultivant une approche

collaborative.

Domaines d'expertise :

- Distribution B to B / Vente à distance / e-commerce / télévente,
- Marché de l'impression / bureautique (matériel, consommables, service, financement, ...),
- Direction générale & opérationnelle,
- Croissance externe (recherche de cibles, audit et processus d'acquisition, post-merger integration),
- Partenariats stratégiques,
- Innovation, nouvelles offres de services,
- Marketing, approche digitale (e-commerce, marketplaces, lead generation, ...),
- Management, Communication & gestion RH (recrutement, IRP, ...),
- Finance (modélisation, business plan, suivi budgétaire, reporting),
- Transformation digitale 360° (offre, approche marketing & commerciale, business process, ...),
- Gestion : finance, contrôle de gestion, comptabilité, ...

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Distribution et services BtoB

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Autres activités de distribution spécialisée,VPC,Services aux entreprises,Services aux collectivités,Négoce de biens d'équipement,Services informatiques et high tech

Description société recherchée :

Localisations recherchées : Rhône-Alpes

Valorisation recherchée : 500 K€ à 8000 K€

Montant de son apport : 450 K€

Dans sa démarche le repreneur est ouvert à :

- 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 fonds d'investissement
- Une association minoritaire avec un fonds d'investissement