

## CV Repreneur 177494

### Son profil / parcours

Il habite : Bois-Guillaume (76), France

Age : 52 ans

Sa formation : 1991-1995 : Bachelor of Business Administration EDHEC Lille, option finance,  
1993 : HOFSTRA University, New York, option marketing et internationale,  
1990 : Baccalauréat série C.

Parcours professionnel : 2008 - 2019 : Dirigeant, Rouen (76) :

Distributeur de matériel et fournitures dentaires auprès des chirurgiens dentistes et des laboratoires de prothèses dentaires sur l'Île de France, le Nord et l'Ouest de la France.

C.A.: 4.9 millions d'euros - 20 personnes.

Société reprise en 2008.

- Développement du chiffre d'affaires (+ 120 % sur 11 ans) et de la rentabilité (+ 450%),
- Ouverture d'une nouvelle agence commerciale et recrutements de nouveaux commerciaux,
- Refonte de la politique marketing et de la stratégie web,
- Ouverture d'un site web marchand,
- Déploiement d'un nouvel ERP : EBP ligne PME,
- Lancement de nouvelles gammes de produits: Imprimante 3D, Usineuse, Scanner, Mobilier, ?

2004 - 2007 : Responsable Sourcing - Groupe VANDERSCHOOTEN à Paris :

Fabricant français de linge de maison - C.A. : 70 millions d'euros - 320 personnes.

Marques : Alexandre Turpault, Elve, Coucke et licence: Manuel Canovas, Souleiado et Catimini.

- Création d'un panel fournisseurs par pays en fonction des besoins du groupe,
- Négociation des prix, délais et conditions de vente,
- Mise au point des produits, rédaction des cahiers des charges, gestion des commandes et de la logistique internationale (transports, contrôle qualité) avec une équipe de 3 personnes,
- Développement de nouveaux produits en liaison étroite avec les stylistes, chefs de produits et directeurs commerciaux du groupe.

1997 - 2004 : Responsable Export - Groupe VANDERSCHOOTEN à Nieppe (59) :

- Élaboration de la politique export de l'entreprise avec la Direction Générale (offre produit, prix, étude de la concurrence, choix du canal de distribution, objectifs),
- Développement commercial et mise en place de réseaux d'agents et d'importateurs en Europe,
- Gestion quotidienne du service export de l'entreprise.

Implantation sur le marché Nord-Américain: définition de la stratégie marketing, recrutement d'agents commerciaux, mise en place d'une structure administrative en Californie et participation aux salons professionnels sur New York, Atlanta, San Francisco, Dallas et Chicago.

Août 1995 à Mars 1997 :

Coopérant au Service National en Entreprise (C.S.N.E.),  
Commercial Grands Comptes, AGS Londres, leader français du déménagement international.

Ses compétences :

- Direction Général,
- Commercial,
- Marketing,
- Finance.
- International.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Fabrication et distribution de biens d'équipements, de biens de consommation, alimentaire ou textile

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Industrie textile et de l'habillement, Fab / distribution de biens d'équipements, Fab / distribution de biens de consommation, Industrie agro-alimentaire

Description société recherchée :

Localisations recherchées : France, Haute-Normandie, Picardie

Valorisation recherchée : 150 K€ à 1500 K€

Montant de son apport : 500 K€

Dans sa démarche le repreneur est ouvert à : - Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés