

CV Repreneur 260658

Son profil / parcours

Il habite : Juvignac (34), France

Age : 52 ans

Sa formation : - Formation Technico commercial de 2 ans au sein de la manufacture des pneumatiques Michelin. Formation Théorique et technique complétée par des stages sur le Terrain en tant que Technico commercial grosse Flotte avec un rattachement aux différentes agences Françaises.

- Baccalauréat Professionnel Vente Représentation

Parcours professionnel : - Chef d'entreprise dans le négoce et déstockage de vêtements et accessoires de grandes marques à prix discount. Activité de gros, détail et e-broker.

- Opération de marchand de biens. Recherche, acquisition, rénovation et gestion locative d'un parc immobilier , revente.

- Acquisition et Gestion d'un bar brasserie.

- Directeur régional des ventes - laboratoire pharmaceutique.

- Directeur régional des ventes Société.

- Promoteur des ventes.

Ses compétences : Qualités :

Curiosité, capacité à m?entourer des bonnes personnes, à prendre des décisions rapidement, mais aussi la capacité à mettre son ego de côté pour déléguer certaines missions et pour demander de l?aide au bon moment.

Compétences globales :

Gestion de l?entreprise : organiser gérer et administrer l?entreprise afin de lui permettre d?être pérenne et de se développer

le commerce : développer l?activité de la société.

La production : s?assurer de la qualité de la production des biens et des services commercialisés.

Le management et les ressources humaines : s?assurer de l?animation des équipes

(réglementation, gestion administrative, motivation, formations, ?).

Le tout dans le respect d'une vision, de valeurs et d'une stratégie.

Commerciales : Capacité d'écoute / Garantir la bonne application de la politique commerciale de l'entreprise / Centraliser des informations utiles à la connaissance de l'activité et de son approche commerciale / Identifier des pistes de développement spécifiques visant à accroître le CA / Négocier / Fidéliser / Adeptes de la relation Gagnant Gagnant / Conseiller son client.

Management : Diriger / Prise de décision concrètes / Manager des projets et du personnel / Mise en place d'opérations d'animation commerciales / Animer des réunions / Recruter Former et accompagner des commerciaux / Reporting / Négocier des contrats complexes.

Gestion : Études de marché / Définition des stratégies Globales / Calcul de ratios / Définir et Valider l'atteinte des objectifs / Gérer l'activité commerciale, administrative et financière/ Analyser et synthétiser des résultats.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Distribution / Négoce / Grossiste / Fabricant distributeur

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Grossistes, Négoce, Distributeurs généralistes, Autres activités de distribution spécialisée, Autres, Industries traditionnelles

Description société recherchée :

Localisations recherchées : France

Valorisation recherchée : 1500 K€ à 6000 K€

Montant de son apport : 700 K€

Dans sa démarche le repreneur est ouvert à :

- Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés
- Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement