

CV Repreneur 114475

Son profil / parcours

Il habite : Bourg La Reine (92), France

Age : 63 ans

Sa formation : Ingénieur de l'Institut National Polytechnique de Grenoble (I.N.P.G).

Titulaire de 2 double formations :

- Institut d'Administration des Entreprises (I.A.E) de Grenoble.
- D.E.S.S de l'Institut d'Études Commerciales (I.E.C) de Grenoble.

Diverses formations professionnelles :

- CEDEP à l'INSEAD de Fontainebleau,
- Management et leadership,
- Achats responsables,
- Wilson Learning.

Anglais courant et allemand professionnel.

Parcours professionnel : Expérience multi-disciplinaire en BtoB chez un constructeur automobile français, une société d'électricité et de mécanique et une société spécialisée dans le secteur d'activité de la fabrication d'équipements électriques et électroniques automobiles (3000p, 1 Milliard ? CA).

Manager du commerce, et du marketing dans :

- L'industrie automobile : Après Vente pendant 5 ans puis équipement de première monte, pendant 3 ans.
- Le matériel électrique : Chez des sociétés spécialisées dans l'automobile, la mécanique et la fabrication de câbles électroniques et électriques, pendant 7 ans.

Manager des Achats sur un large périmètre de familles, production et hors production, pendant 3 ans.

Manager de Lignes de Produits et de Business Units pour un large périmètre de produits techniques :

- L'équipement de garage, pendant 2 ans.
- L'électronique, pendant 3 ans.
- Le matériel électrique, pendant 7 ans.

Importante expérience globale pour le pilotage d'une Business Units incluant :

- Les décisions pour renforcer un catalogue produits,
- Entraîner et motiver les équipes,
- Augmenter le CA,
- Réduire les coûts, et améliorer les marges,
- Investir quand nécessaire,
- Atteindre un objectif de Résultat d'Exploitation.

Ses compétences :

- Direction de Business Units : responsable des équipes et du compte de résultat.
- Développement Commercial France et Export ? Multi-secteurs BtoB, analyse des marchés, développement du catalogue produits.
- Management des organisations et des process.
- Leader d'équipes : commerciaux, techniciens, administratifs, ingénieurs, R&D. Animation d'équipes à dimension européenne par la fixation et le suivi d'objectifs Smart.
- Reporting des actions et des résultats en anglais.
- Grande adaptabilité aux évolutions de l'organisation.
- Gestion de la relation avec les Clients et avec les fournisseurs.
- Importance de la mesure de la satisfaction Client.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Négoces - Production - Installation en BtoB ou BtoC

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Industries traditionnelles

Description société recherchée :

Localisations recherchées : Ile-de-France

Valorisation recherchée : 800 K€ à 4000 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
- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire