

CV Repreneur 127404

Son profil / parcours

Il habite : Paris (75), France

Age : 55 ans

Sa formation : Institut Supérieur de Gestion (promotion 1992).

Master 2.

Parcours professionnel : 2015-2017 : Directeur Pays France - Imprimerie et emballage carton (étuis)

Actions :

- Manager une équipe de 3 personnes.
- Négocier les contrats stratégiques avec les grands comptes.
- Principaux clients : Puig, Sanofi, Church & Dwight, Marie Brizard (MBWS), Maesa.

Réalisations :

- Définition et pilotage d'un plan de prospection sur la France après analyse de marché.
- Prise de nouveaux marchés (Sanofi, Continental, BSD).
- Mise en place de nouveaux outils de suivi et tableaux de bord (plans d'action).
- Prix Lider Pack 2017.

2011-2015 : Directeur commercial - Emballage verre (flacons)

Actions :

- Manager une équipe de 5 commerciaux et 8 ADV.
- Négocier les contrats stratégiques avec les grands comptes.

Réalisations :

- Management en phase de changement (nouvelle direction, go-live nouvel ERP, PSE).
- Amélioration de la rentabilité grâce à une nouvelle stratégie commerciale (+8%).
- Développement en direct du compte Hermès Parfums (+150%).
- Mise en place de nouveaux outils de suivi et tableaux de bord (BI, plans d'action).

2005-2011 : Directeur commercial - Imprimerie et emballage carton (étuis et coffrets)

Actions :

- Manager une équipe de 6 commerciaux et 7 ADV.
- Définir et mettre en ?uvre une nouvelle stratégie commerciale.

Réalisations :

- Rentabilisation de l'entreprise par une stratégie commerciale qui écrête la saisonnalité.
- Participation à la vente de l'entreprise en 2006 et à la réorganisation décidée par le repreneur, sécurisation des clients et du CA.
- Prise en direct de nouveaux comptes.

2001-2005 : Directeur commercial - Packaging aérosol

Actions :

- Manager le Customer Service (2 commerciaux, 3 ADV, 2 laborantins, 2 qualitiens).
- Définir la stratégie commerciale sur la France, le Benelux, et le marché alimentaire global.

Réalisations : croissance du CA de 42% (de 21M? à 30M?) par la prise de nouveaux clients ?(P&G, marché alimentaire, marché algérien).

1997-2001 : Responsable de zone export (Europe) - Emballage verre (flacons)

Actions :

- Animer 3 agents commerciaux sur l'Europe du Nord.
- Négocier avec les grands comptes.
- Gérer des projets.

Réalisations :

- Prise d'un marché annuel de 5M flacons standards chez P&G.
- Prise de nouveaux clients par la vente de flacons standards (Boots, Fragrances of Ireland, Space NK, Penhaligon?s, Dewhirst, Dalli-Werke, Marbert, LR Cosmetics, ?).
- Croissance du CA de 56% (de 16M? à 25M?) sur un marché concurrentiel.

1994-1997 : Animateur réseau de distribution - Imprimerie en continu

Actions :

- Gérer et développer un réseau de revendeurs.
- Apporter un support technique et commercial sur le terrain.

Réalisation : croissance du CA de 67% (de 1,2M? à 2M?).

1993-1994 : Commercial export - Négoce en carton ondulé

Actions :

- Prospecter le marché tunisien.
- Négocier les achats auprès de fournisseurs suédois et finlandais.

Réalisation : prises de commandes ayant assuré 50% du CA de l'entreprise.

Ses compétences :

Profil / compétences :

- Management d'équipes pluridisciplinaires.
- Stratégie commerciale (définition et application).
- Techniques de vente, closing d'affaires.
- Relationnel client.
- Gestion business unit.
- Travail en mode projet.
- Anglais, norvégien, français : courant ; Allemand, danois, suédois : lu, écrit, parlé ; Espagnol : notions.

Réalisations probantes :

- Amélioration de la rentabilité de plusieurs PME grâce à des stratégies commerciales innovantes.
- Prise de nouveaux marchés en direct.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Impression, emballage et/ou PLV

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Services aux entreprises, Industries traditionnelles, Imprimerie, papier, carton

Description société recherchée :

Localisations recherchées : France, Ile-de-France, Hérault

Valorisation recherchée : 100 K€ à 1500 K€

Montant de son apport : 300 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 autre repreneur
- Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement