

CV Repreneur 143573

Son profil / parcours

Il habite : Paris (75), France

Age : 51 ans

Sa formation :

- 2016 - IESE Business School Barcelone.
- 1989 - 1991 - Ecole des Cadres Paris La Défense.
- 1988 - Bac B Economie et Social.
- 1992 - Service militaire.

Parcours professionnel : Développement d'activités de services et transformation digitale :

- Directeur Général d'une société de transport services.
- 12/2014-02/2018 - Directeur Commercial d'une entreprise de transport et de logistique (un fournisseur européen de logiciels et de services de gestion et optimisation pour les entreprises de se secteur) ; CA : 25 M?, 80 employés.

Missions et réalisations :

- Migration technologique réussie de 15.000 clients européens (sociétés) sur une nouvelle plateforme web.
- Protection et développement du portefeuille de 70.000 utilisateurs.
- Développement commercial du logiciel de gestion du transport sur un territoire élargi, réorganisation des ventes, acquisition de nouveaux logos, développement par « Upselling ».
- Fusion des entités de transport en 2015 et optimisation des ressources (personnel et matériel).
- 12/2012 - 12/2014 - Directeur Général de ces deux entités : 1ère Bourse de fret européenne ; CA : 20 M?, 50 employés.

Mission et réalisations :

- Adaptation à l'évolution d'un nouveau marché.
- Mise en place d'une stratégie tarifaire et migration de l'ensemble du portefeuille vers un modèle d'abonnement mensuel (7.000 sociétés françaises).
- Réorganisation des ventes : création d'une équipe de télévendeurs.
- Préparation de la fusion des produits des deux entités, déjà cité, en une unique plateforme.
- 07/2006-12/2012 - Directeur Général de l'une des deux entités de transport : deuxième bourse de fret française, acquise par la société mère en 2005 ; CA : 7,5 M€, 30 employés.

Mission et réalisations :

- Adaptation aux normes, stopper la chute du CA, reconstruction de la croissance et accélération de la rentabilité.
- Refonte de l'offre et du marketing.
- Réorganisation des ventes, diversification des revenus, augmentation du cash-flow.
- Renégociation des contrats fournisseurs.
- Intégration de nouvelles activités pour la croissance externe.
- Reprise de la croissance et de la rentabilité à partir de 2008

Développement de revues et éditions professionnelles :

- 1993-2006 - Directeur Commercial et Marketing d'une entreprise de transport.
- Editeur international coté en bourse dans les domaines du droit, de la fiscalité, du social, des ressources humaines, de la santé, du tourisme, des transports et de la logistique ; CA 220 M€, 1200 employés.
- Responsabilité entreprises : publicité, salons, abonnements avec un CA : 17 M€, 50 employés.
- 2005 - 2006 - Vice - Secrétaire Général d'un syndicat de presse professionnelle.
- 1990-1996 - Rugby : co-fondateur et joueur.

- Ses compétences :
- 12 ans de Direction Générale.
 - 17 ans de Direction Commerciale - Accompagnement d'entreprises dans leur transformation digitale.
 - Permis de conduire A, B et permis mer.
 - Golf, tennis, ski.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Services BtoB, éditions de logiciels et contenu online

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Logiciels B2B,Immobilier,Telecoms, Medias, Technologie,Hôtellerie, Tourisme, Loisirs,CRM

Description société recherchée :

Localisations recherchées : Paris, Yvelines, Hauts de Seine, Confidentiel

Valorisation recherchée : 100 K€ à 1000 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
- Une association minoritaire avec un autre repreneur
- Une association minoritaire avec un fonds d'investissement