

CV Repreneur 149032

Son profil / parcours

Il habite : Molsheim (67), France

Age : 43 ans

Sa formation :

- 1996-1998 : Goethe Universität, Francfort - Diplom Kaufman (MBA) : Obtenu avec mention.
- Major en marketing et IT - Thèse de 6-mois sur l'application d'OLAP sur le marketing pharmaceutique.
- 1992-1996 : Paris-Dauphine, Paris - Maitrise Des Sciences de Gestion avec mention.

Parcours professionnel : Jan 2010 ? Aujourd'hui - Directeur Général :
Industrie bois et papiers , Strasbourg, France.

Totalisant 3 sites et 370 salariés, la société est un leader industriel Français du B2B, au service des Grandes Surfaces de Bricolage (DIY) et des négoce de matériaux :

- Contrôle complet du compte de résultat et des fonctions support.
- Augmentation du CA de ?95m (2010) à ?118m (2017) dans un marché en décroissance ; Progression de l'EBE.
- Transformation de l'entreprise d'un business traditionnel à une organisation moderne et robuste. Consolidation des services SI, RH, Achat, Contrôle de gestion et Finance. Mise en place de comités opérationnels et stratégiques.
- Gestion des comptes clients clef.
- Gestion et transformation de 3 sites industriels. Financement et co-design de deux nouvelles usines (?70m), reengineering de la fonction supply pour augmenter le taux de service des clients GSB, ?

Oct 2007 ? Dec 2009 : Practice Head :
Hôpitaux et centres de soins, Shanghai, Asie-Pacifique.

La société est le principal fournisseur de données, d'information, de services et de consulting aux industries pharmaceutiques et de la santé :

- Management de la practice ?Commercial Effectiveness? de la société en Asie-Pacifique (15 pays incluant Chine, Inde, Australie, Corée du sud?).
- Augmentation du CA de US\$18m (2007) à US\$23m (2009). Management et

consolidation d'une équipe de 102 consultants ETP.

- A travaillé avec la plupart des 20 premiers groupes pharmaceutiques mondiaux. Gestion des comptes régionaux.
- Impliqué dans la livraison des projets importants : Optimisation du mix, segmentation, SF Structure & Sizing, définition de stratégie Go-To-Market, CRM etc.
- ?Summit Award? winner, sur la fast track de la société (les 1% les plus performants).
- Fusion de plusieurs practices et constitution d'une offre globale intégrée.

Sept 2005 ? Oct 2007 - Practice Head :

Hôpitaux et centres de soins, Singapore, Asie-Pacifique.

- Fondation et management de la practice « Change Management & Training » en Asie-Pacifique.
- Création ex-nihilo d'un business de US\$4m en 2 ans. Mise en place de 6 équipes, totalisant 16 consultants couvrant 15 marchés et pays Asiatiques.
- Création et management d'un flux d'affaire avec les 20 plus grands groupes pharmaceutiques dans la région. Gestion des comptes régionaux et des principaux comptes locaux.
- Inclus dans la livraison des projets : Création d'académie internes, CRM, conduite du changement, design de formations, ...

June 1999 ? Sept 2005 - Partner :

Conseil en management, New York / Paris

L'entreprise était spécialisée dans les formations et le conseil en marketing pour l'industrie pharmaceutique. Elle a été rachetée en 2005.

- Co-fondation, Co-développement and management.
- Création d'un CA de ?5.2m avec 15% d'EBE.
- Co-supervision de la vente de la société.
- Création ex-nihilo des opérations US et Amérique-Latine / Canada (1998-2003).
- Création ex-nihilo des opérations Allemande et Europe de l'Est (2003-2005).
- Gestion des 2 comptes les plus importants de la société.

Ses compétences :

- Capacité reconnue au développement d'activités sur les marchés matures et émergents.
- Excellent sens stratégique. Capacité à penser ?global?.
- Construction d'organisations robustes et constitution d'équipes autonomes et motivées ; Transformations d'organisation et de culture d'entreprise pour optimiser la croissance.
- Capacité reconnue à la gestion des opérations.
- Leadership fort et capacité à générer de l'enthousiasme.

- Succès reconnu dans des environnements multiculturels et multilingues ; 5 langues parlées.
- Sens fort de l'éthique.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Industrie et services à l'international

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Services à l'industrie, Commerce et distribution, Agriculture et industries alimentaires, Telecoms, Medias, Technologie, Industries traditionnelles

Description société recherchée :

Localisations recherchées : Alsace, Ile-de-France

Valorisation recherchée : 3000 K€ à 100000 K€

Montant de son apport : 1000 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 fonds d'investissement