

CV Repreneur 156616

Son profil / parcours

Il habite : Marseille (13), France

Age : 48 ans

Sa formation : Juin 2016 : CAP boulanger (École de boulangerie de Paris).

Septembre 2003 / janvier 2004 : Formation Supérieure en Management Logistique (session parisienne de l'ISLI de Bordeaux).

Juin 1994 : Licence de Langues Etrangères Appliquées (anglais / allemand) Université de Rennes 2 : commerce international, gestion et droit appliqués aux langues.

Juin 1991 : baccalauréat A.

Parcours professionnel : Depuis décembre 2016,

Fondateur et dirigeant d'une enseigne de boulangerie, pâtisserie artisanale, bakery café, à Marseille 8e (5 employés, 300 KE CA HT en 2017, 370 KE de CA HT en 2018) :

- Montage de la structure juridique, étude de marché, préparation du business plan, obtention des financements.
- Lancement : recrutement du personnel, définition du mix produits, mise en place de la production, sélection des fournisseurs.
- Exploitation : adaptation quotidienne de la production, mise en place produits, accueil clients, pilotage de la politique commerciale, développement de la clientèle professionnelle, suivi KPIs (gestion des coûts, rentabilité, progression du CA).

Décembre 2012 ? septembre 2015,

Transports maritimes : 3e armateur mondial en transport conteneurisé, responsable du développement des grands comptes constructeurs automobiles du Groupe (siège Marseille) :

- Définition et mise en place de la stratégie commerciale (sectorielle et géographique).
- Animation / coordination des équipes commerciales locales (agences) : entretien et prospection, outils marketing, veille.
- Organisation et suivi des contacts clients / prospects au niveau « corporate ».

- Gestion des appels d'offres globaux (offres et négociations tarifaires, contrats commerciaux, nominations).
 - Suivi du développement commercial : mise en place KPIs, mesure de la performance.
- Effectif encadré : 2 inside sales.

Septembre 2011 ? décembre 2012,

Transports maritimes : responsable administration et développement du réseau d'agences Afrique de l'Est, Australe et Océan Indien ? 15 entités (siège Marseille) :

- Coordination commerciale avec les lignes de la zone.
 - Validation et suivi des budgets agences (gestion coûts, revenus, volumes).
 - Application et suivi des « best practices » du Groupe (financières, commerciales, opérationnelles).
 - Suivi financier, juridique, administratif et RH des agences en charge.
 - Optimisation de la stratégie régionale : ouverture nouvelles agences, développement des corridors intermodaux, veille infrastructures portuaires.
- Effectif encadré : 14 directeurs de pays.

Avril 2007 ? août 2011,

Transports maritimes, responsable commercial des lignes Transatlantiques : Nord Europe - USA / Canada (siège Marseille) :

- Optimisation du remplissage et de la rentabilité des navires par la définition, la coordination et le contrôle de la politique commerciale et tarifaire de la ligne.
- Étude et lancement des nouveaux services.
- Prise en charge des appels d'offres majeurs (clients directs et transitaires).
- Encadrement d'une équipe de commerciaux de ligne (3).
- Animation du réseau d'agents.

Stabilisation de l'équipe commerciale, mise en place d'un suivi de la performance. Progression globale des bookings de 10 à 15 % sur la période.

Octobre 2004 ? décembre 2006,

Aéronautique et aérospatiale : transitaire multimodal, chef des ventes aérien / maritime (Roissy CDG) :

- Encadrement d'une équipe commerciale, établissement des objectifs. Mise en œuvre de la politique commerciale « overseas » du groupe. Effectif encadré : 6 commerciaux.
- Acquisition et développement de grands comptes nationaux en transports aérien, maritime et logistique.
- Route sales management (Moyen-Orient, Afrique du Sud, Australie, Inde, Japon).

Février 2001 ? septembre 2004,

Aéronautique et aérospatiale : route sales manager Moyen-Orient, Afrique du Sud et Australie :

- Développement d'une clientèle française en transports aérien, maritime et logistique.
- Réalisation de campagnes de vente et animation du réseau d'agents lors de déplacements réguliers dans les zones concernées.

- Recrutement de nouveaux correspondants dans les zones concernées.

Progression de la marge brute du portefeuille clients : 2003 + 15%, 2004 + 18%, 2005 + 10%.

Décembre 1996 ? février 2001,

Transitaire multimodal américain, attaché commercial fret aérien et maritime (Roissy CDG) : responsable du développement et suivi d'un portefeuille client/prospects de la région parisienne.

Février 1996 ? décembre 1996,

Transporteur et transitaire multimodal (agence de Metz) : attaché commercial multiproduits route, aérien et maritime.

Ses compétences :

- Création et gestion TPE, PME,
- Management d'équipe,
- Développement commercial BtoB,
- Connaissances techniques en transports internationaux aériens & maritimes,
- Langues étrangères : anglais, allemand, espagnol.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : BtoB services ou agroalimentaire avec activité export

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Services aux entreprises, Transport / Logistique, Industrie agro-alimentaire, Bois / Travail du bois

Description société recherchée :

Localisations recherchées : Bretagne, Ile-de-France, Pays-de-la-Loire

Valorisation recherchée : 500 K€ à 1000 K€

Montant de son apport : 250 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