

CV Repreneur 163965

Son profil / parcours

Il habite : Maincy (77), France

Age : 52 ans

Sa formation : Double Formation supérieure Technique (électronique) et Commerciale.

Formation CRA "La Reprise d'Entreprise ? Les outils pour réussir".

Parcours professionnel : Directeur Commercial RIS (Rail Information Systems) FR, BE, ES, PT, AFN

TELESTE Information Solutions OY - 01/2017 à 01/2019 :

- Gestion des intégrateurs en Europe de l'ouest et leurs filiales dans le monde,
- Développement des affaires avec les opérateurs et intégrateurs ferroviaires,
- Etude de Marché (FR, PT, SP),
- Référencement chez SNCF, SNCB, SGP et RATP,
- Partenariats avec Engie Ineo et Thales.

Directeur Commercial VSS (Video Security Systems) FR, ES, PT

TELESTE OYJ France - 09/2005 à 12/2016 :

- Gestion des comptes et projets clé (SNCF, PDP),
- Développement de l'activité et sélection puis gestion des appels d'offres,
- Suivi des partenaires (INEO, NextiraOne, Cisco et IBM),
- Mise en place et encadrement d'une équipe locale (12 personnes),
- Administration de la filiale de Teleste en France.

Directeur Commercial VidNet (Video Networks) FR, BE, ES, PT

TELESTE OYJ France - 08/2002 à 08/2005 :

- Établissement de la société en France, en soutenant les partenaires existants et en développant l'activité,
- Développement des affaires en France, puis en Belgique, Espagne et Portugal,
- Coordination avec le siège (R & D, production et experts techniques),
- Mise en œuvre de distributeurs pour gérer les affaires courantes,
- Signature avec la SNCF du plus grand Marché jamais remporté par Teleste VN.

Responsable Grands Comptes BCN (Broadband Cable Networks) France

TELESTE OYJ France - 01/2001 à 07/2002 :

- Gérer NOOS, UPC, NC Numéricable et leurs installateurs,
- Planification des besoins et coordination avec les sites de production,

- Gestion administrative et financière,
- Organisation d'un salon privé regroupant nos Clients majeurs et partenaires,
- Établissement et mise en ?uvre d'un plan d'actions pour assurer la satisfaction des Clients et le paiement des factures à l'échéance.

Responsable International Grand Compte Alcatel International
HUBER & SUHNER - 01/2000 à 12/2000 :

- Suivi global du compte Alcatel et coordination des actions au niveau mondial,
- Suivi technique et commercial d'Alcatel et de ses sous-traitants en France,
- Expert technique câbles coaxiaux pour HUBER+SUHNER France,
- Négociation et mise en ?uvre d'un contrat triennal avec Alcatel,
- Établissement d'un comité de pilotage du compte regroupant l'ensemble des intervenants H+S impliqués dans la gestion du compte.

Ingénieur Technico-Commercial Grands comptes Paris et Est de la France
RADIAL SA - 05/1996 à 12/1999 :

- Suivi commercial et technique de Grands Comptes et de leurs partenaires,
- Support technique des distributeurs de l'Est de la France,
- Gestion des Marchés annuels Thomson,
- Établissement d'un partenariat technique avec Thomcast,
- Transfert de Clients vers la distribution.

Ses compétences :

- Gestion efficace et épanouissante d'équipes pluridisciplinaires et multiculturelles.
- Expertise technique (industrie high-tech).
- Conduite de projets : systèmes de grande envergure.
- Gestion d'entité autonome, pilotage économique.
- Développement en France et à l'export tout en assurant la pérennité de l'existant.
- Aisance relationnelle, adaptabilité à la culture et à la sensibilité d'autrui.
- Communication écrite & orale de haut niveau.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Activité technique ou technologique : électricité, électronique, ...

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Fabrication de matériels électriques, Electricité, Installation / Fabrication d'équipements, Equipements, Transmission optique, Terminaux / matériels, Constructeurs matériel électronique, Industries traditionnelles

Description société recherchée :

Localisations recherchées : France

Valorisation recherchée : 150 K€ à 1200 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
- Une reprise majoritaire avec un autre repreneur
- Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement