CV Repreneur 183416

Son profil / parcours

Il habite :	Suresnes (92), France
Age :	57 ans
Sa formation :	ISG (Institut Supérieur de Gestion) à Paris - spécialisation marketing finance.
Parcours professionnel :	A racheté fin 2020 en LBO un Intégrateur Télécom basé dans les Yvelines (78) et est à l'écoute du marché pour d'autres opportunités dans l'activité réseau & infrastructure ou EDI (échange de données informatisées) et recherche croissance externe. 2010-18 : Directeur Commercial chez Apple. Management de 25 personnes + 30 personnes en indirect et recrutement de 60 personnes en France et Europe - gestion de 60 M? en ventes BtoB et négociation PME / grands comptes avec force de vente dédiée dans les Apple Stores sur la gamme complète hardware & software. 2008-10 : Directeur des Ventes chez RIM BlackBerry En charge de la distribution indirecte en France, mise en place de la stratégie commerciale et marketing auprès des différentes enseignes nationales avec trade marketing-formation-communication-gestion budgétaire. 2007-08 : Directeur Commercial chez Brightpoint (premier grossiste mondial) Responsable de la Business Unit IT & Corporate (10 personnes) avec négociation auprès des clients entreprise et fournisseurs - développement de services à valeur ajoutée avec CA de 10 M?. 1999-2006 : Directeur des Ventes chez SFR-Cegetel Management force de vente BtoB de 100 personnes pour commercialisation offre internet et téléphonie fixe - en charge du développement de la distribution indirecte avec campagne marketing-support formation-budget 10 M?. 1995-99 :

Manager commercial chez Orange
En charge des réseaux de distribution nationaux pour les ventes d'abonnement téléphone mobile en BtoB et BtoC avec opérations trade marketing et communication nationale- test nouveau produits.

1992-94 :
Manager commercial chez Orangina - responsable des ventes en grande distribution et négociation avec centrales régionales - merchandising et lancement nouveaux produits.

1989-91 :
Assistant Directeur Export chez Esthederm pour développer les ventes et référencement gammes de produits cosmétiques en Europe et USA-Asie.

Ses compétences :

- Management,
- Business Développement,
- Négociation - mise en place de stratégie commerciale et marketing,
- Gestion Budgétaire avec objectifs financiers,
- Développement compétences des équipes,
- Écoute et proactivité,
- Leader avec vision, inspiration et passion,
- Capacités d'adaptation,
- Relation humaine et empathie,
- Focus client et résultats,
- Fédérateur et dynamique.

FUSACQ
Générateur d'opportunités

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée :	Une PME BtoB ou BtoC : agroalimentaire, décoration, services, négoce, informatique, e-commerce, ...
Secteur(s) d'activité recherché(s) :	Fab. de matériel info. / Electro.,E-commerce,Services informatiques et high tech,Télécoms,Boissons / viticulture,Industrie agro-alimentaire,Négoce,Autres Services,Grossistes,Divertissement / Loisirs
Description société recherchée :	
Localisations recherchées :	Aquitaine, Bretagne, Haute-Normandie, Ile-de-France, Pays-de-la-Loire, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Rhône-Alpes
Valorisation recherchée :	1000 K€ à 5000 K€
Montant de son apport :	600 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 fonds d'investissement