

## CV Repreneur 198985

### Son profil / parcours

Il habite : Waterloo, Belgique

Age : 62 ans

Sa formation : Master en Management.

Parcours professionnel : 200 : Administrateur / Fondateur,  
Missions de consultances et d'intérim-management.

2005 - 2012: Administrateur Délégué,  
Bien-être, beauté, franchise, marketing et vente BtoB et BtoC.

1995 - 2012: Directeur Ventes & Marketing,  
Franchise, vente de matériel de bien-être et beauté.

1995 - 2005: Créateur et développeur d'une chaîne de franchises avec 30 points de  
vente ouverts.

1995 - 2012: Président Belgian Tanning Federation et GERAS, trésorier des deux  
asbl - Co-fondateur et membre actif.

1994 - 1996: Administrateur  
Lingerie et bijoux fantaisie, production et vente.

1989 - 1995: Management Consultant,  
Actif dans l'UE missions de vente et marketing.

1984 - 1989: Consultant en management international et gestion de crise,  
Cosmétiques et bijoux.

1979 - 1984 : Account Executive BeLux et ensuite Station Manager - Hertz  
Rent-a-Car Europe SA à Bruxelles.

1978 - 1979 : Assistant Food & Beverage Manager - Sheraton EMEA - Siège à  
Bruxelles.

Ses compétences :

Expérience : Senior Executive Manager.

4 langues maîtrisées, expérience d'expatrié, ouvert aux environnements multiculturels et des multinationales.

15 ans d'expérience en direction générale, management opérationnel avec des interlocuteurs au Corporate C Level.

Self-starter conceptualiser, créer et gérer plusieurs start-up.

PME, PME familiales, points de vente, magasins et asbl Finaliser, piloter contrôler, organiser, déléguer, animer et diriger, avec comme objectifs, faire croître le chiffre d'affaires par la gestion active des équipes.

Développer les stratégies pour atteindre l'épanouissement individuel du personnel.

Découvrir et accompagner les valeurs de demain.

Conduire à des performances élevées et à la fidélité à l'entreprise.

Budgétiser, définir les KPI, évaluer, analyser et contrôler pour augmenter les résultats financiers et satisfaire la hiérarchie.

Sur base de cette dynamique, fournir des rapports et communications à toutes les parties concernées.

Gérer les stocks et le back office admin. Communicateur stratégique, réseautage pour bâtir la notoriété commerciale.

40 ans d'expérience en ventes, marketing et conseils au niveau international et PME.

Développer les ventes de l'entreprise à travers des transformations.

Utiliser les techniques vente et marketing, via des canaux BtoB et BtoC pour augmenter les résultats. Recruter, déléguer, co-diriger, former, structurer et coordonner des équipes jusqu'à 1 800 commerciaux.

Développer 30 points de vente par la franchise ainsi que le chiffre d'affaires du Master Franchiseur.

Générer le changement, gérer les crises au niveau européen et local, réduire la taille des entreprises et les réorganiser, réduire les coûts et augmenter la rentabilité de l'entreprise, le ROI est toujours présent dans mes démarches.

NB: les fonctions ci-dessus sont sur des multi-sites et multi-langues.

Autres expertises pertinentes :

Mettre en place, créer tous les supports juridiques et de contrôle du Master franchisé et des points de vente franchisés. Développement d'autres réseaux commerciaux.

Expertise en : OTC - FMCG, équipement de beauté et industrie cosmétique, bijouterie, lingerie, location de voiture, industrie des services.

Expert (20 ans) en traitements par luminothérapie (lumière pulsée, laser, UV) distribution de matériel de bien-être et son intégration technique dans les spas, hôtels, para-medical.

Courtage immobilier, négociation, gestion et développement d'actifs. Prêts hypothécaires liés à des investissements immobiliers combinés à des assurances vie pour les PME avec comme résultat une optimisation fiscale. Satisfaire le client suivant les techniques acquises dans l'industrie des services, Sheraton, Hertz.

Développer la notoriété par des accords croisés.

Négociateur à tous les niveaux du monde de l'entreprise, lobbying, développer les contacts avec les: institutions publiques, groupes gouvernementaux, groupements professionnel, ?

Community Manager - utiliser les supports digitaux et sociaux pour créer de la notoriété pour plusieurs marques - Gérer le réseau de service après-vente technique ? Administrer et prendre part au back-office dans plusieurs activités.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Services, management, automobile d'exception, immobilier commercial, ...

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Commerce et distribution, Conseil / Audit, Immobilier, Commerce de véhicules / nautisme

Description société recherchée :

Localisations recherchées : Alpes Maritimes, Bouches du Rhône, Var, Vaucluse

Valorisation recherchée : 500 K€ à 2000 K€

Montant de son apport : 100 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 association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel