

CV Repreneur 203730

Son profil / parcours

Il habite : Rennes (35), France

Age : 52 ans

Sa formation : 2005 ESSEC PARIS
Management d'une Unité d'Affaires.

1991 ESCRA LE MANS
Ecole Supérieure du Commerce et de la Réparation Automobile.

1989 BTS Technico-Commercial, Marseille.

1987 BT Mécanique Automobile Marseille.

Parcours professionnel : 11/2018 à 12/2020 - Directeur Général,
Location full service, gestion de parc de véhicules industriels et utilitaires 45
personnes-CA 45 m?.

Direction opérationnelle et commerciale de la société.
Responsabilité de la politique commerciale et de l'offre de services.
Reporting aux actionnaires.
Management de 44 personnes incluant recrutement, formation et rémunération.
Achats et investissements (27 m?).

12/2011- 10/2018
Directeur Commercial Francen
Industrie automobile.
Marketing et ventes de Solutions de Transport. Membre du comité de pilotage,
France.
1000 personnes-CA 300 m?.
Mise en place de la direction commerciale « Développement Solutions Transport ».
Management hiérarchique des équipes Solutions Transport.
Création et lancement de la filiale location multiservices au niveau national.
220 Véhicules - C.A : 4,5 M? (Directeur de l'activité).
Définition, tarification des offres de services (Informatique Embarquée, Contrats de
Maintenance, Formation Conduite Economique, Conseil Carburant, Finance et

Assurance).

Responsable des objectifs commerciaux et du budget (ventes 60 m? /an de CA).

Formation du réseau de concessionnaires sur l'approche client « Coût de Revient Unité Transportée ».

Suivi de comptes clés pour les « Solutions Transport ».

04 /2006 - 12 / 2011

Directeur Commercial Régional Véhicules Neufs - Ouest,

Membre du comité de direction du Truck Center -10 concessions 250 pers. 65m?).

Détermination et déploiement de la politique commerciale (Marges, mix produits et clients) : continuer le développement du CA et restauration des marges.

Management équipes commerciales, marketing, ADV et ventes grands comptes.

Résultats obtenus :

Augmentation de la part de marché de +4%VN et de la marge brute de 20%.

Élu en 2012 pour la performance vente et SAV.

11/2000 - 03 /2006

Chef des ventes régional,

Longue Durée et Véhicules Utilitaires - Ouest Centre France.

Détermination et mise en ?uvre de la politique commerciale régionale.

Management hiérarchique des commerciaux 14 personnes.

01/1997 - 10/2000

Ingénieur Commercial, Marseille,

Longue Durée et Véhicules Utilitaires ? Bouches du Rhône.

Prospection, suivi d'entreprises du transport, bâtiment, BTP, agro.

Rédaction, négociation, ventes des contrats de location longue durée.

Ses compétences :

De commercial à directeur général, je possède une grande expérience du management d'équipes performantes.

Professionnel engagé et volontaire, bâtisseur d'équipes tactiques, je sais former et créer des équipes cohésives.

Maitrisant l'environnement BtoB (constructeur de véhicules, distribution et location), j'ai acquis des compétences en marketing stratégique, vente de solutions complexes, management de projet, gestion de P&L. J'ai créé et déployé de nouvelles offres de service au niveau national (digital inclus).

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Véhicules poids lourd,utilitaire et services

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Autres matériels de transport,Réparation / Maintenance

Description société recherchée :

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

Valorisation recherchée : 1200 K€ à 3000 K€

Montant de son apport : 300 K€

Dans sa démarche le repreneur est ouvert à :

- Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés
- Une reprise majoritaire avec un autre repreneur
- Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement