

CV Repreneur 216845

Son profil / parcours

Il habite : Eysines (33), France

Age : 42 ans

Sa formation : BEP productique mécanique option usinage.

Bac pro productique mécanique option usinage.

BTS productique mécanique.

Licence pro. Maintenance des systèmes pluri-techniques.

Master 2 : Ingénierie commerciale et management de projets.

Parcours professionnel : Depuis juin 2018 : Commercial indépendant | IMTT Groupe | Bordeaux.

- Mission : Développement commercial pour les sociétés industrielles.

Métiers : Usinage, forage, électroérosion, rectification, découpe (jet d'eau, oxycoupage et laser), traitement de surface, chaudronnerie, forge, fonderie, décolletage, procédés spéciaux.

- Secteurs : Aéronautique, spatial, défense, automobile, médical, ferroviaire, énergie, oil & gas, agroalimentaire, lavage, sidérurgie, naval, électronique, machine spéciale et machine-outil.

- Résultats : Gestion d'un portefeuille de sous-traitance de 1500 k? de CA.

2016 ? 2018 : Responsable d'agence | ASTEK | Bordeaux - Ingénierie industrielle.

- Mission : Gestion de l'agence et du développement commercial dans les métiers de la mécanique, de l'électronique et de l'informatique industrielle. Management de 32 consultants techniciens et ingénieurs ainsi que de 2 commerciaux.

- Résultats : 2700 k? de CA.

2014 - 2016 : Ingénieur Commercial | MATIS | Bordeaux - Ingénierie industrielle.

- Mission : Gestion des Grands Comptes (DCNS, MAGNETI MARELLI, MESSIER DOWTY, DASSAULT, STELIA AEROSPACE, FIGEAC AERO, LISI AEROSPACE) et développement commercial sur le secteur Sud-Ouest pour l'activité de mécanique et d'électronique.

- Résultats : 2 500 000 ? de CA.

2012 - 2014 : Ingénieur Commercial I EURIDIS SO - Groupe EFINOR I Bordeaux et Toulouse - Ingénierie.

- Mission : Gestion des Grands Comptes (DCNS, Lisi Aerospace, Dassault, EADS) et développement commercial sur le secteur Sud-Ouest pour l'activité de conception et réalisation d'outillages, de machines spéciales ou de systèmes de manutention spécifiques.

- Résultats : 1 300 000 ? de CA.

2010 - 2011 : Technico-commercial - PRECITECH - Gradignan (33) - Études et réalisations mécaniques.

- Mission : Gestion des comptes (Dassault, Thales, Roxel, Asquini MGP, Stryker Spine).

Chiffrages d'études et de réalisations d'outillages, traitement des appels d'offres, suivi des affaires et prospection.

- Résultats : 650 000 ? de CA.

2005 - 2010 : Assistant technique et Responsable Qualité - PE MECA - Le Haillan (33) - Mécanique de précision.

Fabrication d'outillages pour Dassault, Roxel, EADS Astrium, SNPE et SNECMA.

- Mission : Achats sous-traitance (approvisionnement matière, TTH, TTS, chaudronnerie, rectification, électroérosion, ?) chiffrages de fabrication, planification et suivi des affaires dans l'atelier.

- Résultats : Mise en ?uvre et pilotage du système qualité ISO 9001.

2004 - 2005 : Assistant technico-commercial - ETS LLUIS - Mérignac (33) - Mécanique de précision et tôlerie fine.

Sous-traitant pour SNECMA, FORD, GETRAG, SNCF, MESSIER DOWTY, CEA.

Mission : Création des dossiers techniques, élaboration des gammes d'usinage et aide aux chiffrages.

2003 - 2004 : Gestionnaire des fichiers informatiques - LE BELIER - Vérac (33) - Fonderie aluminium.

Composants en aluminium pour l'automobile et l'aéronautique.

Mission : Gestion des fichiers de conception 3D et des cahiers des charges.

Ses compétences :

- Culture technique.
- Développement commercial.
- Stratégies commerciales et marketing.
- Management collaborateurs.
- Recrutement.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Mécanique de précision, bureau d'études, chaudronnerie, ...

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Industries traditionnelles, Chaudronnerie / Produits métalliques, Mécanique de précision

Description société recherchée :

Localisations recherchées : Aquitaine, Midi-Pyrénées, Pays basque, La Rioga

Valorisation recherchée : 150 K€ à 500 K€

Montant de son apport : 50 K€

Dans sa démarche le repreneur est ouvert à : - Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés