

CV Repreneur 25827

Son profil / parcours

Il habite : Paris (75), France

Age : 55 ans

Sa formation : Master Marketing Commerce international ESG Paris - PSB.

Ecoles Hôtelières et restauration gastronomique

Parcours professionnel : Entrepreneur en recherche d'une société à développer,
En tant que business partner, j'accompagne actionnaires, DG et Codir, dans le management, la transformation, le redressement, le développement de BU, marques, activités, après croissance externe.

Je fédère les hommes autour de la création de valeur, en pilotant l'innovation rentable, le marketing de différenciation, la performance commerciale, l'optimisation de business plans, la transformation digitale, la rentabilité opérationnelle.

Depuis 25 ans, j'évolue dans les services, l'alimentaire, la restauration hors domicile, le retail, en BtoBtoC, et depuis 15 ans en tant que Directeur Général, Business Unit, opérations, marché, développement, marketing, management de la performance opérationnelle, équipes en région.

A l'écoute des tendances, je suis passionné par l'innovation.

J'ai un goût certain pour les challenges, le management de projets, d'équipes, en transverse, la conduite du changement. Dans mon parcours, j'ai été amené à manager des équipes pluridisciplinaires de 10 personnes en fonctions supports à 150 opérationnels.

Quelques réalisations :

Rétentions clients par gré à gré, appels d'offres, revue de marque, changement de nom, repositionnement d'enseigne, d'offres, plan marketing stratégique, opérationnel, création lancement de concepts, des services, d'offres, de gammes de produit, de marges, la communication institutionnelle, commerciale, campagnes de publicité média hors média, web, adaptation et pilotage de systèmes d'information, optimisation de la performance économique et des marges, redressement de rentabilité.

Plus récemment :

Directeur Opérations, pilotage du P&L sur 220 M€, 3 DR, 1800 Personnes, rétention et développement des ventes opérationnelles de services marchés privés, public en BtoB, Redressement de BU de 900 M€, administration évolution de d'outils informatique ERP, SI, GPAO, services digitaux, plan d'amélioration des marges, des achats, de la supply chain, management d'équipe et de projets transverses me permettent aujourd'hui de proposer des stratégies ambitieuses, différenciables et rentables.

Ses compétences :

- Stratégie marketing développement en BtoB et BtoC.
- Revue de marques d'offres, changement de nom et repositionnement d'enseigne.
- Management d'équipe opérationnelles et de projets.
- Conduite du changement.
- Pilotage de P&L, optimisation de la performance économique opérationnelle.
- Optimisation achats.
- Études des besoins et évolution de systèmes d'informations, migration cloud, déploiement opérationnel.
- Études de rentabilité.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Services BtoB / BtoC, agroalimentaire, food, loisirs, restauration, ...

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Restauration collective, Restauration, Produits alimentaires et boissons, Fabrication de plats cuisinés, Produits diététiques / compléments alimentaires, Commerce et distribution, Autres Services, Commerce de véhicules / nautisme, Commerces de détails alimentaires

Description société recherchée :

Localisations recherchées : Aquitaine, Bretagne, Morbihan, Ile-de-France, Limousin, Pays-de-la-Loire, Provence-Alpes-Côte d'Azur

Valorisation recherchée : 1200 K€ à 10000 K€

Montant de son apport : 400 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
- Une association minoritaire avec un fonds d'investissement