

CV Repreneur 267880

Son profil / parcours

Il habite : Linselles (59), France

Age : 52 ans

Sa formation : Ingénieur HEI Lille (Conception Mécanique), 1996.

Mastere Spécialisé Supply Chain Management ESEC, 2007, Avec les félicitations du jury. Mémoire sur le Value Stream Mapping.

Parcours professionnel : Depuis Sept 2022 :

Directeur Général de transition,

Concepteur et fabricant d'enseignes et de signalétique,

- Recrutement de collaborateurs suite à de nombreux départs en 2022 (achats, fabrication, commercial et chargés d'affaires, production).

- Dynamique positive de prise de commande sur fin 2022. Fil rouge : "Prendre des engagements raisonnables et les tenir".

- Réorganisation du pôle commercial et du pôle devis et pilotage des affaires.

- Mise en place d'un programme d'intégration ainsi que d'une formation commerciale.

- Mise en place d'un standard de base de management (point hebdomadaire, entretiens annuels, point d'activité et de développement commercial).

- Mise en place d'une démarche qualité structurée et de l'Amélioration Continue (5S, Standards de Fabrication) avec une très bonne adhésion des collaborateurs.

- Prise de contact et définition de plans d'actions avec les parties prenantes (CCI, UIMM, ?) pour soutien au déploiement de projets Planification de production, RSE, ?

- Pilotage du CSE et du CSSCT.

2008 > 2022

Directeur des Ventes,

Rayonnage, stockage, équipement, manutention, ...

- Management d'une équipe commerciale de 40 personnes avec un CA de 20 M?.

- Vente et rentabilité en progression dans un environnement économique et concurrentiel incertain dans le domaine de l'aménagement d'espaces.

- Définition, construction et mise en ?uvre du process de vente, support personnalisé aux équipes.

- Pilotage et développement de grands comptes.

Coordinateur des Ventes

Palettes et chariots spécifiques,

- Rôle de support de la part de la maison mère.
- En 2015, re-définition de la stratégie commerciale (cibles, portion de marché, concurrence), support organisationnel et terrain à l'équipe technico-commerciale afin de re-développer les ventes dans un contexte économique difficile.
- Dépassement des objectifs dès 2015.
- Amélioration des ventes et de la rentabilité en 2016.
- L'entreprise la plus rentable du groupe en 2018.

> 2008

Responsable logistique,

Bacs et poubelles, injection plastique,

- Pilotage de la logistique ainsi que de la supply chain d'un site industriel historique du groupe (30 personnes dans le service logistique).
- Taux de Service client amélioré de 48% à 96%.
- Pilotage de démarches d'amélioration continue, d'un Value Stream Mapping et de la mise en place de SAP sur le site.

> 2005

Responsable Technique et Commercial,

Pièces techniques en rotomoulage,

- Embauché initialement comme ingénieur commercial (1 an).
- Le but était de développer les ventes dans l'industrie automobile alors que l'entreprise allait perdre son marché principal (via la maison mère) qui représentait 95% du CA du fait de l'arrêt d'aides européennes aux collectivités locales. Il devenait nécessaire de passer à plus de 60% de CA externe.
- Prospection, étude de marché et business development.
- Après une année, de nouveaux marchés ayant été pris dans le marché de l'automobile, j'ai été promu responsable du service commercial ainsi que du bureau d'études (2 ingénieurs commerciaux, 5 chefs de projets et une assistante).
- Participation active aux chantiers d'amélioration continue afin d'adapter l'entreprise à la structure de coûts des nouveaux marchés et afin de rester rentables.

Ses compétences :

- Management.
- Développement des ventes et des équipes.
- Construction de la stratégie d'une Entreprise puis mise en œuvre.
- Management de projets (Organisation, RSE, ...).
- Définition d'objectifs SMART, d'indicateurs et de KPI pertinents et partagés.
- Amélioration continue.
- Relations sociales avec les parties prenantes.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Domaine industriel de transformation ou de prestation de services BtoB

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Industries traditionnelles, Commerce et distribution, Telecoms, Medias, Technologie

Description société recherchée :

Localisations recherchées : Nord-Pas-de-Calais

Valorisation recherchée : 500 K€ à 5000 K€

Montant de son apport : 425 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