

**Son profil / parcours**

Il habite : Saint-Ouen

Age : 53 ans

Sa formation : MBA Marketing du Luxe obtenu en 1998.

European Business School option Marketing et Management en 1997.

Lycée Français de Barcelone Bac ES en 1992.

## Parcours professionnel : Chief Sales Officer & Associé (depuis 2017)

Start-up leader sur son marché proposant une solution 360° aux marques pour leur développement sur le réseau Marketplaces.

### Business development :

- Sourcing Key Accounts sur les catégories stratégiques,
- Optimisation portefeuille de marques au travers d'indicateurs et l'analyse de data,
- Fort relationnel avec les décideurs (CEO, DG, Dir.Com, Dir. MKT, Dir. Inter, DAF).

### Change Management :

- Mise en place d'une nouvelle approche commerciale,
- Nouvelle approche marché pour développer notre position de Leader,
- Mise en place de nouveaux outils (CRM, PIM, BI, ...),
- Nouvelle organisation RH,
- Process on-boarding marques partenaires.

### Distribution :

- Définition du terrain de jeu Marketplaces,
- Ciblage marques partenaires avec matching des attentes Marketplace,
- Définition et pilotage Account management pour les comptes clés (Zalando, Amazon, La Redoute, ...),
- Définition et exécution des process de production, publication et service client.

## Fondateur (depuis 2014)

Consultant en stratégie et développement commercial pour :

- Des marques souhaitant développer / mettre en place leur stratégie retail et/ou leur stratégie de développement international,
- Des sites e-commerce qui ont besoin de renforcer, structurer, professionnaliser leur organisation commerciale, ainsi que de mettre en place de nouveaux process / outils pour gagner en efficacité et en productivité dans un souci d'optimisation pour faire face à une croissance forte.

Consultant en stratégie mobile drive to store et de réengagement pour :

- Améliorer la satisfaction client au travers de stratégies de réengagement multicanales et personnalisées,
- Piloter des actions marketing personnalisées dans le but de mesurer le comportement des utilisateurs - générer une relation ciblée sur les utilisateurs dans un environnement digital.

## Global Sales Director (2012-2014)

L'un des leaders européens du e-commerce :

- Gestion des équipes commerciales en France et à l'International (pilotage / accompagnement des différents services reliés à l'activité commerciale),
- Création et gestion des filiales en Espagne, Allemagne et Italie,
- Définition des objectifs commerciaux en lien avec la Direction et le Business Plan,
- Responsabilité des objectifs de CA et de marge brute,
- Structuration et professionnalisation des équipes (nouveaux process,

## Société recherchée

Titre société recherchée :	Mode et accessoires, cosmétiques, art de la table, décoration, gastronomie
Secteurs d'activité recherches :	Agroalimentaire , Alimentation pour animaux et Production de boissons alcoolisées
Description société recherchée :	Je souhaite revenir à un projet personnel et reprendre une société dans les régions Paca / Provence / Occitanie, ayant un savoir faire, pour en pérenniser l'activité et la développer à l'international.
	Les secteurs sur lesquels je souhaite orienter ma recherche : mode et accessoires de mode, cosmétique, art de la table, décoration, gastronomie.
	L'idée pour moi et de travailler dans un univers à savoir faire, made in France.
Localisations recherchées :	Aquitaine (02) , Languedoc-Roussillon (13) , Provence-Alpes-Côte d'Azur (21)
Valorisation recherchée :	200k€ à 3000k€
Montant de son apport :	500k€
Dans sa démarche le repreneur est -	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