

Son profil / parcours

Il habite : Rennes

Age : 56 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 : 05/2021 - 09/2023 Sénior Vice Président

Création d'une société de service dans la mobilité lourde hydrogène, avec paiement à l'usage, véhicule, maintenance, carburant hydrogène, crédit carbone.

Passage de 3 personnes à 60 Personnes.

Création Business Modèle et Stratégie Commerciale Marketing Communication.

Business Plan incluant financement réseau station hydrogène, rétrofit véhicules, offre de service.

Pricing complet.

Levée de fonds.

Mise en place service mobilité (création société de location).

Lancement réseau.

Déploiement plateforme digitale clients et SAV.

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 France,

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. 65 M€).

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

Société recherchée

Titre société recherchée :	Véhicules poids lourds, utilitaires et services
Secteurs d'activité recherches :	Réparation / Maintenance , Autres matériels de transport , Autres , Construction automobile et Equipementiers
Description société recherchée :	Entreprise de vente, location, réparation ou carrosserie de véhicule industriel. Entreprise de conseil, service ou digital dans l'environnement du poids lourd et utilitaire.
Localisations recherchées :	APE 2920Z ;4519Z ;4520B ;7022Z ;7112D ;7711A et B ;7712Z. Aquitaine (02) , Bretagne (06) , Midi-Pyrénées (16) , Pays-de-la-Loire (18) , Rhône-Alpes (22)
Valorisation recherchée :	1000k€ à 5000k€
Montant de son apport :	450k€
Dans sa démarche le repreneur est ouvert a :	- 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