

Son profil / parcours

Il habite : Lyon

Age : 60 ans

Sa formation : 1992 :
Ecole Supérieure de Commerce IFAG.
Groupe IFG.

1989 : DUT Techniques de Commercialisation.
Université Claude Bernard Lyon I.
1987 : Bac Scientifique.

Formation Continue :
- Strategic Selling.
- Target Account Selling (Siebel).
- Spin Selling.
- MBA Executive Conversation.
- Enterprise Investments Criteria's & Process, ...

Parcours professionnel : 30 ans d'expériences dans des ESN et principalement chez des éditeurs de logiciels en France et à l'international sur différents marchés et solutions d'entreprise.

J'explore depuis plus de 20 ans les terrains de jeux de la Direction Général, du Marketing, du GoToMarket et du Développement du business à l'échelle française et internationale.

Développeur d'affaires rompu aux négociations stratégiques en France et à l'étranger, j'ai un goût pour les challenges et le dépassement de soi dans le business comme dans les sports que je pratique.

8 ans dans la vente de solution ERP pour les collectivités Locales (Groupe leader des solutions logicielles), PLM pour l'industrie manufacturière (PTC), du Conseil pour la santé, agroalimentaire et presse, ...

10 ans de Management de BU et d'équipes commerciales jusqu'à 25 personnes dans le domaine de l'intégration, ...

15 ans de C-level Management, dernièrement DGA chez un éditeur de logiciels leader français d'un ERP commercial dédié au retail du sport, doublant le CA en 7 ans, triplant l'ARR pour l'amener à 83% du CA et quadruplant l'Ebitda.

Entrepreneur, je recherche une entreprise à racheter seul, ou à plusieurs selon la nature du projet.

Ses compétences : Possibilité d'ouvrir le capital à un ou plusieurs associés actifs de profil technique de type R&D - Développement Produit ou de profil Direction des Opérations.

Société recherchée

Titre société recherchée : Société de services ou de production

Secteurs d'activité recherches : Services , Telecoms, Medias, Technologie , Logiciels et Fab / distribution de biens d'équipement

Description société recherchée :	<p>Je recherche une PME en B2B entre 10 à 150 personnes à reprendre seul ou à plusieurs, possiblement avec des fonds d'investissement, dans le cadre d'une transmission accompagnée. Une reprise majoritaire ou totale est envisagée, avec accompagnement possible voir souhaité du cédant.</p> <p>Je suis très ouvert sur l'activité de l'entreprise, ayant été confronté à de nombreux marchés verticaux différents ainsi que sur les process adressés, ayant porter des propositions de valeur sur différentes solutions.</p> <p>Une société en retournement est aussi envisageable.</p>
	<p>J'explore avec succès depuis plus de 20 ans les terrains de jeux de la Direction Général, du Marketing, du GoToMarket et du Développement du business à l'échelle française et internationale.</p>
	<p>Expertise forte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Éditeurs de solutions SaaS verticaux/métiers. - ERP Public/Entreprise/Commerce / CAO-PLM (industrie Manufacturière) / CRM / WMS / Retail & e-commerce, ... - Conseil / intégrateur de solution / Partenaire. - Management de repositionnement : capacité d'adaptation et rapidité d'appréhension de nouveaux marchés / nouveaux enjeux / nouvelles techno de rupture pour de nouveaux usages.
	<p>Localisation privilégiée : Rhône et la région Auvergne Rhône Alpes, Suisse romande.</p>
	<p>Je ne recherche pas de magasins ou de société de service au particulier.</p>
Localisations recherchées :	<p>Auvergne (03) , Bourgogne (05) , Provence-Alpes-Côte d'Azur (21) , Rhône-Alpes (22) , Région lémanique (01)</p>
Valorisation recherchée :	300k€ à 3000k€
Montant de son apport :	300k€
Dans sa démarche le repreneur est ouvert a :	<ul style="list-style-type: none"> - 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 fonds d'investissement - Une association minoritaire avec un fonds d'investissement