

Son profil / parcours

Il habite : Paris

Age : 33 ans

Sa formation : Master "Gestion des Entreprises et des Organisations", 2016, Sciences Po Bordeaux.

Master "Banque, Finance et Négoces International", 2016, Université de Bordeaux.

Parcours professionnel : Depuis 2 ans : Membre de la direction commerciale – Secteur des logiciels bancaires

Édition de logiciels pour le secteur bancaire (450 employés, 60 M€ de chiffre d'affaires).

Depuis 4 ans : Directeur Général – Secteur de l'immobilier (marchand de biens)

Activité de marchand de biens immobiliers – région de Poitiers (300 k€ de chiffre d'affaires).

Depuis 5 ans : Membre du Conseil d'Administration – Secteur du bâtiment, second œuvre et solutions énergétiques

Entreprise spécialisée dans les travaux de second œuvre et les solutions énergétiques (2 M€ de chiffre d'affaires).

2017 – 2024 : Commercial, puis Directeur Commercial & membre du CA – Secteur de la fintech (solutions bancaires internationales)

Fintech développant des solutions bancaires à l'international (130 employés, 10 M€ de chiffre d'affaires).

2015 – 2017 : Chef de produit Banque et Bourse (marketing) – Secteur bancaire en ligne et services boursiers

Banque en ligne proposant des services boursiers (Produit Net Bancaire : 115 M€).

Ses compétences : Mon projet de reprise repose sur un apport personnel de 250 k€ complété par un financement bancaire et, selon la taille du projet, l'association éventuelle avec un partenaire financier ou un associé technique (profil ingénieur) afin de sécuriser le financement et accompagner le développement de l'entreprise.

Société recherchée

Titre société recherchée :	Société industrielle (métallurgie, énergie, bâtiment) à structure et développer commercialement
Secteurs d'activite recherches :	Fab / distribution de machines - outils et Biotechnologie
Description société recherchée :	Industrie métallurgie et chimique, bâtiment, gestion / protection des ressources, énergie. Aspect international : import / export. Achat, vente, négociation et distribution en B2B. Clientèle : entreprises (BtoB). Potentiel d'expansion géographique et internationale. Société à développer, dynamiser ou opérer évolution stratégie.
Localisations recherchées :	France (33) , Aquitaine (02) , Ile-de-France (12) , Pays-de-la-Loire (18) , Poitou-Charentes (20)
Valorisation recherchée :	500k€ à 2000k€
Montant de son apport :	250k€
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 - Une association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel - Une association minoritaire avec un autre repreneur - Une association minoritaire avec un fonds d'investissement