

Son profil / parcours

Il habite : Bordeaux

Age : 34 ans

Sa formation :

Master in Management – KEDGE Business School (Bordeaux, France) :
- Mai 2016.
- Spécialisation : Supply Chain & Management Industriel.
- Solide socle en gestion, finance, stratégie et pilotage opérationnel.

MSc in Management – EBS Universität für Wirtschaft und Recht (Wiesbaden, Allemagne) :
- Mai 2016.
- Majeure : Stratégie d'entreprise & Internationalisation.
- Programme classé 12e mondial par le Financial Times.
- Double diplôme franco-allemand.

BSc en Management Général – EBS Universität (Allemagne) :
- Juin 2015.
- Formation orientée gestion de projets, finance, entrepreneuriat.
- Immersion dans un environnement multiculturel germanophone.

Certifications complémentaires (sélection) :
- Création & Développement de Startups Technologiques – HEC Paris & École Polytechnique (94,4%).
- Apprendre à apprendre – Université de Californie San Diego (92,5%).
- Technologies cognitives & business – Deloitte University Press.

Parcours professionnel : Depuis avril 2024 – Directeur Marketing et Commercial (CMO & Head of Sales),

Paris & Régions (secteur CVC / énergies renouvelables),

Groupe en forte croissance par acquisitions successives (build-up) de PME spécialisées :

- Définition et déploiement de la stratégie marketing et commerciale globale du groupe.
- Refonte de la quasi-totalité des sites web des entreprises rachetées.
- Constitution et encadrement d'une équipe de 15 personnes (marketing et vente).
- Intégration des équipes commerciales locales et accompagnement au changement.
- Renforcement de l'image de marque employeur et amélioration de la performance commerciale.

Juillet 2021 – Mars 2024 : Co-fondateur

Agence spécialisée en stratégie de croissance, produit et no-code (11 mois – Bordeaux) : Directeur Produit.

- Réalignement des équipes IT et métier.
- Management de 2 équipes transverses (3 Product Owners, 12 développeurs, 3 designers).
- Migration complète vers Microsoft Azure.
- Pilotage et optimisation du tunnel de crédit (3,5 milliards d'euros/an).
- Insurtech (18 mois – Amsterdam) : Consultant Growth & Produit.
- Spécifications fonctionnelles et gestion de projet pour une nouvelle offre santé et décennale.
- Conception no-code d'un tunnel d'assurance décennale entièrement intégré.
- Optimisation SEO et structuration marketing/produit.

Octobre 2018 – Juillet 2021 : Directeur Growth (Head of Growth)

Paris & San Francisco

Cabinet de conseil, spécialisé en transformation digitale et croissance.

- Direction du pôle le plus rentable du groupe.
- Accompagnement de PME, ETI et grands comptes sur leurs enjeux de croissance digitale.
- Développement d'une équipe de 2 à 15 personnes (produit et marketing).
- Implémentation de solutions d'acquisition, d'automatisation et de performance web.

2017 – 2018 : Responsable Growth

Paris & New York

- Création du département marketing et recrutement de l'équipe.

- Mise en place de machines d'outbound générant plusieurs milliers de leads/mois.

Résultats : +200 % de trafic, +100 % de demandes de réservation.

2014 – 2017 : Expériences fondatrices en marketing de croissance

Growth Hacker – Ecommerce Nation (levée de 400K€).

Growth Marketing Manager – Fittea (revenus x14, +60 % de conversion).

Business Developer – Rocket Internet (trafic x5, chiffre d'affaires x4 en 6 mois).

Société recherchée

Titre société recherchée :	Sociétés en CVC et/ou Isolation
Secteurs d'activité recherches :	Bâtiment / Travaux publics , Cloisons, Plâtrerie et Isolation et Plomberie, Chauffage et Climatisation
Description société recherchée :	<p>Je recherche une entreprise disposant d'un historique solide (idéalement plus de 15 ans), reconnue localement pour son sérieux et la qualité de son travail. Une structure avec une équipe en place techniquement compétente, fidèle, et un climat social apaisé.</p> <p>L'entreprise doit idéalement disposer d'un second de confiance souhaitant poursuivre l'aventure pour assurer la transmission des savoirs, de la culture maison et de l'héritage du dirigeant sortant.</p> <p>Je privilégie une entreprise saine économiquement, disposant d'une rentabilité suffisante pour envisager une croissance maîtrisée. Mon objectif n'est pas de reprendre une société en difficulté, mais de construire sur des bases solides pour développer l'activité dans une dynamique collective, pérenne et respectueuse de l'histoire de l'entreprise.</p>
Localisations recherchées :	Aquitaine (02) , Gironde (33) , Bretagne (06) , Pays-de-la-Loire (18) , Poitou-Charentes (20)
Valorisation recherchée :	500k€ à 20000k€
Montant de son apport :	200k€
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 avec un fonds d'investissement