

**Son profil / parcours**

Il habite : Nîmes

Age : 45 ans

Sa formation : Master II management et développement des ventes Ecole Supérieure de Commerce Clermont Ferrand.

Formation en coaching commercial Segos.

Techniques de vente Sales Academy 1er niveau PSP Acuity World.

Parcours professionnel : 20 ans d'expérience dans des fonctions commerciales opérationnelles et de pilotage, allant de responsabilités de commercial terrain à manager national des ventes, en passant par la gestion de grands comptes, au sein de multinationales leaders dans les secteurs des biens de grande consommation (FMCG) et des dispositifs médicaux.

7 ans dans le secteur des articles culinaires et du petit électroménager, sur les marchés grand public, avec des marques de référence.

13 ans dans le secteur des dispositifs médicaux auditifs, sur le marché des aides auditives, avec une marque internationale de premier plan.

Parcours marqué par des évolutions internes vers des fonctions managériales, de pilotage commercial et d'activation des ventes auprès des grands comptes.

**Société recherchée**

Titre société recherchée : Services aux entreprises / distributeurs généralistes / grossistes / agroalimentaire / ...

Secteurs d'activité recherches : Services aux entreprises , Distributeurs généralistes , Autres activités de distribution spécialisée , Grossistes , Production agricole et Agroalimentaire

Description société recherchée : Activité de biens ou de services en transmission ou en association.

Je recherche une société implantée dans son écosystème, avec à fortiori un potentiel de développement et à minima les garanties de pérennisation de l'activité et du modèle économique.

Je suis ouvert sur la nature de l'entreprise et de son activité, comme pour sa taille et son organisation, le management n'étant pas un frein bien au contraire.

Localisations recherchées : France (33) , Languedoc-Roussillon (13) , Gard (30)

Valorisation recherchée : 500k€ à 1500k€

Montant de son apport : 250k€

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
- Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement
- Une association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel