

Son profil / parcours
-----------------------

Il habite : Saint-Pierre-des-Fleurs

Age : 41 ans

Sa formation : Un CAP électrotechnique, un BAC MSMA.

Formation finance en entreprise, gestion d'entreprise.

Management.

Anglais niveau intermédiaire.

Parcours professionnel : J'ai commencé ma carrière en industrie au sein d'une usine Renault dans laquelle j'ai travaillé en production, en usinage et en tant que technicien de maintenance pour obtenir mon BAC électromécanique.

J'ai eu de nombreuses expériences en intérim dans diverses industries entre 2003 et 2006, jusqu'à une première embauche en novembre 2006 au sein d'une quincaillerie professionnelle en tant que Technicien de maintenance. Je m'occupais également de la partie administrative du SAV, de l'accueil client ainsi de la gestion du stock de pièces détachées. En 2008 toujours dans cette quincaillerie, j'ai évolué au poste de responsable produit.

Je rencontrais les fournisseurs, mettais en place une stratégie de développement des gammes, mise en place de formation des équipes commerciales sur une gamme de produit de traitement, entretien et finition du bois. Également en parallèle l'outillage.

En 2011, j'ai quitté cette quincaillerie pour intégrer un industriel Sarthois dans la fabrication de clôture électrique pour les animaux, les compresseurs et les outils à air comprimé.

J'étais responsable du secteur commercial IDF et une partie de la Normandie.

J'ai développé l'univers de la distribution professionnelle, concession agricole, quincaillerie, fournitures industrielles, négoce de matériaux et jardinerie/animalerie.

2015 – octobre 2017 : PME familiale (agroalimentaire / bâtiment)

Directeur du développement et chef des ventes, membre du CODIR.

Mon rôle était notamment de développer une nouvelle branche d'activité pour cette entreprise qui évoluait principalement dans l'univers agricole. Cette entreprise disposait de tous les produits pour développer son business dans l'univers du bâtiment.

Ce que j'ai réalisé avec l'aide de l'équipe de vente répartie sur toute la France.

J'ai participé de loin ou de prêt à certain projet de croissance externe avec un projet de partenariat sur un rachat d'une petite PME dans l'outillage.

Ce projet s'est réalisé sans mon intégration, en tant que choix personnel. J'ai quitté cette entreprise en octobre 2017.

Octobre 2017 – août 2022 : Groupe industriel / outillage professionnel

Responsable grands comptes et directeur des ventes (branche professionnelle). Pilotage du développement commercial, définition de la stratégie et négociation des contrats de distribution, management de la force de vente nationale.

Septembre 2022 – présent : Groupe industriel / outils de fixation

Directeur commercial pour le lancement d'une marque étrangère sur le marché français.

Restructuration de l'organisation en cours, refonte des conditions commerciales et ouverture d'une filiale en France en Ile de France.

En 2024, rachat de mon groupe d'un de mes principaux concurrent disposant d'une usine et d'une plateforme logistique en France.

J'ai pris la direction commerciale et marketing du groupe pour organiser une fusion entre les 2 marques sur la France. Fusion des équipes,

## Société recherchée

Titre société recherchée :	Commerce de gros à destination de la distribution ou industriel souhaitant développer ses produits au sein de la distribution professionnelle
Secteurs d'activité recherchés :	Commerce et distribution , Industrie traditionnelle et agroalimentaire et Bâtiment / Travaux publics
Description société recherchée :	Je recherche une entreprise qui conçoit, fabrique ou commercialise des produits à destination des professionnels du bâtiment ou de l'industrie.
Localisations recherchées :	Basse-Normandie (04) , Haute-Normandie (11) , Ile-de-France (12)
Valorisation recherchée :	1000k€ à 7000k€
Montant de son apport :	500k€
Dans sa démarche le repreneur est ouvert à :	<ul style="list-style-type: none"><li>- Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés</li><li>- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire</li><li>- Une reprise majoritaire avec un autre repreneur</li><li>- Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement</li><li>- Une association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel</li><li>- Une association minoritaire avec un autre repreneur</li><li>- Une association minoritaire avec un fonds d'investissement</li></ul>