

Son profil / parcours

Il habite : Thouaré-sur-Loire

Age : 43 ans

Sa formation : 01/2006 - 01/2007 RISE Nantes,
DEES : NBA Marketing Communication.

01/2003 - 01/2005 ISTER Rennes,
BTS : Action Commerciale.

Parcours professionnel : 09/2024 - Actuel CEO

Services et conseil aux entreprises - Nantes, France,
- En mission Directeur Commercial chez NEKLAN suite cession de ma société.
- Management de l'équipe commerciale (20 pers).
- Mise en place d'indicateurs de performance clés.

11/2016 - 08/2024 Dirigeant (Directeur Commercial & Associé)
Télécommunications - Tours, France,
- Direction générale de l'entreprise : stratégie, pilotage opérationnel, gestion financière et management des équipes (10 pers).
- Définition de la vision, des orientations business et du positionnement.
- Développement des partenariats stratégiques.

11/2012 - 11/2016 Ingénieur Commercial
Biens et équipements pour les entreprises - Nantes, France,
- Développement du portefeuille sur le grand ouest.
- Négociation de contrats et gestion de projets.

06/2011 - 11/2012 Sales Engineer
Fabrication d'appareils électroménagers, électriques et électroniques - Nantes, France,
- Animation du réseau de distribution (Rexel, Sonepar) sur la région Ouest.
- Formations techniques auprès des revendeurs grossistes.

01/2008 - 06/2011 Technico-Commercial
Commerce de détail de machines et d'équipements de bureau - Rennes, France,
- Prospection et création d'un portefeuille clients : création de poste.
- Développement du chiffre d'affaires sur 10 départements.

Société recherchée

Titre société recherchée :	Négoce / Entreprise du bâtiment
Secteurs d'activité recherchés :	Autres activités de distribution spécialisée , Grossistes , Négoce , Télécoms , Second œuvre , Bois / Travail du bois et Négoce de biens d'équipement
Description société recherchée :	Entreprise de négoce : Commerce de gros. Entreprise du bâtiment : Second œuvre. Equipe stable et motivée. Positionnement marché à développer. Savoir-faire technique. Potentiel de développement. Clientèle diversifiée. Manager déjà en place. Code NAF / APE 4673A + 4120A.
Localisations recherchées :	Ille et Vilaine (35) , Loire Atlantique (44) , Maine et Loire (49) , Vendée (85)
Valorisation recherchée :	500k€ à 1500000k€
Montant de son apport :	200k€
Dans sa démarche le repreneur est ouvert à :	- 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