

**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 recherches :	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 :	<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></ul>