

Son profil / parcours

Il habite : La Celle-Saint-Cloud

Age : 52 ans

Sa formation : C.R.A (Reprise d'entreprise).

Université Bocconi (Private Equity & Venture Capital).

ATU Irlande: Bachelor Business Studies (Mention B).

- Parcours professionnel : 1) Dirigeant PME – plateforme e-commerce
CA > 6 M€, 7 p., capitaux familiaux
Plateforme e-commerce avec de grands fournisseurs BtoB / BtoC :
Colgate, Unilever, Luxottica-Essilor, Henkel, Beiersdorf...
- 2) + de 20 ans en grande distribution (P&G, Coca-Cola, JDE) en France et Bénélux
- Fonctions managériales, commerciales et marketing sur les catégories food, homecare, bodycare, femcare et baby care.
CA géré > 400 M€.
- Détails – Procter & Gamble
France & Benelux Senior Category Manager
- Mar 2017 – Jan 2020
Catégories :
Homecare (Ariel, Dash, Lenor, Swiffer, Mr Propre, Antikal) CA 400 M€
- Développer les ventes et la rentabilité des catégories.
- Négociations commerciales, assortiment, promotion.
- Lancement d'initiatives.
- Mix catégorie.
- Category management.
- Construire la stratégie merchandising.
- Définir, concevoir et déployer le plan de catégorie.
- Exécution en magasin (projet Jack) & communication.
- France & Benelux Category Manager Paper
Mar 2016 – Mar 2017
Catégories :
Baby & Feminine Care (Pampers, Always, Tampax) CA > 200 M€
- Développer les ventes et la rentabilité des catégories.
- Lancement d'initiatives.
- Mix catégorie.
- Construire la stratégie merchandising.
- Définir, concevoir et déployer le plan de catégorie.
- Exécution en magasin & communication.
- France & Benelux Category Manager Baby Care
Nov 2014 – Mar 2016
Catégorie : Baby Care (Pampers) CA > 150 M€
- Développer les ventes et la rentabilité de la catégorie.
- Construire la stratégie merchandising.
- Définir, concevoir et déployer le plan de catégorie.
- Améliorer la communication en magasin.
- Corporate National Key Account Manager – Provera
Jul 2014 – Nov 2014
Catégories : Toutes
CA > 100 M€
- Négociation nationale de l'accord annuel avec le Groupe Provera.
- Développer et optimiser le chiffre d'affaires et la rentabilité P&G.
- Développer le leadership catégorie.
- Définir, concevoir et déployer la stratégie commerciale France sur le circuit High Frequency Store (HFS).

Société recherchée

| | |
|--|---|
| Titre société recherchée : | Distributeur BtoB sur un marché niche - Intégrateur de solutions expertes |
| Secteurs d'activité recherchés : | Parfumeries / Cosmétiques , Pharmacies et ventes d'articles médicaux , Autres , Fab / distribution de machines - outils , Fabrication de pompes / Compresseurs , Fab d'équ. aérauliques et frigorifques ind , Fab / distrib. de matériel médical , Fab / distrib de matériel de climatisation et Fab / distrib. de fournitures et équipements industriels |
| Description société recherchée : | Distributeur BtoB sur un marché niche à forte composante servicielle agissant comme Intégrateur de solutions expertes. Forte composante servicielle. Intégrateur de solutions expertes. Savoir-faire reconnu avec un positionnement premium. Potentiel de développement via : i) Restructuration (IT, Process, Logistique). ii) Développement commercial France/Export. |
| Localisations recherchées : | Morbihan (56) , Paris (75) , Yvelines (78) , Hauts de Seine (92) , Loire Atlantique (44) |
| Valorisation recherchée : | 2000k€ à 10000k€ |
| Montant de son apport : | 450k€ |
| 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, le cédant restant en minoritaire- Une reprise majoritaire avec un autre repreneur- Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement |