

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 frigorifiques ind , Fab / distrib. de matériel médical , Fab / distrib de matériel de climatisation et Fab / distrib. de fournitures et équipements industriels
Description société recherchée :	<p>Distributeur BtoB sur un marché niche à forte composante servicielle agissant comme Intégrateur de solutions expertes.</p> <p>Forte composante servicielle.</p> <p>Intégrateur de solutions expertes.</p> <p>Savoir-faire reconnu avec un positionnement premium.</p> <p>Potentiel de développement via :</p> <p>i) Restructuration (IT, Process, Logistique).</p> <p>ii) Développement commercial France/Export.</p>
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"><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>