

**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.<br><br>Forte composante servicielle.<br><br>Intégrateur de solutions expertes.<br><br>Savoir-faire reconnu avec un positionnement premium.   |
| Localisations recherchées :                  | Potentiel de développement via :<br>i) Restructuration (IT, Process, Logistique).<br>ii) Développement commercial France/Export.<br>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 : | - Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés<br>- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire<br>- Une reprise majoritaire avec un autre repreneur<br>- Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement  |