

Son profil / parcours

Il habite : Ventabren

Age : 55 ans

Sa formation : MBA & MASTER, 05/2025 - 01/2026
UNIVERSIDAD INTERNACIONAL ISABEL I DE CASTILLA - Castilla.

Master of Business Administration & Master i Project Management,
05/2025 - 12/2025,
European Business School of Barcelona (ENEB) - Barcelone - Espagne.

Specialization in Innovation and Project Management , 05/2025 -
12/2025,
European Business School of Barcelona (ENEB) - Barcelone - Espagne.

Formation Commerciale & Management, 01/2006,
Cegos - Paris.

Formation à L'ISO 9001 V2000, 01/2006,
J3B Conseil - Annecy

Formation sur les Réseaux Embarqués et Multiplexage, 01/2003,
NSI - Annecy.

Formation Management et Administration d'entreprise, 01/2001 - 01/2003,
Université Catholique de Louvain la Neuve - Belgique.

École d'Ingénieur Beng (Honours) : Electronics & Communication,
01/1998,
Napier University - Edimbourg, Ecosse.

DU : Études internationales en Technologies, 01/1998, Université de St
Jérôme - Marseille.

DUT : GEII option automatismes et systèmes, 01/1996, IUT GEII - Salon
de Provence.

École des Officiers de Réserve de l'armée de l'air, 01/1993.

Parcours professionnel : Directeur Général & Actionnaire, 06/2010 - 01/2026

Négoce EGP Cuisines & Climatisation : CA : 2M€ - 7.5M€ ; effectifs : 8 pers (hors sous-traitance).

- Reprise de la gérance, mise en place nouvelle stratégie Marketing et Commerciale.
- Cogérant du groupement : Défense des intérêts magasins.
- Mise en place du nouvel ERP et restructuration du personnel.
- Représentation de l'entreprise lors des événements professionnels.
- Gestion des relations avec les partenaires externes, tels que les fournisseurs, les clients et les organismes de réglementation.
- Développement et mise en œuvre de stratégies d'entreprise pour favoriser la croissance et l'amélioration continue.
- Recrutement du personnel, avec intégration des embauchés à leur arrivée.
- Négociation des contrats avec les clients et gestion de la relation fournisseurs.
- Développement de la visibilité & Création d'une nouvelle ligne d'activité.
- Gestion d'un budget annuel, optimisation des coûts et contrôle des dépenses.
- Gestion financière de l'entreprise (achats, facturation).
- Suivi de l'activité, analyse des rapports et des indicateurs de performance.
- Conduite du changement, adhésion de l'équipe aux nouvelles pratiques, accompagnement de la transition. Responsable Commercial Grands Comptes outils de chiffrages.

02/2008 - 03/2009

Développement de logiciels - Paris,
Création de la filiale France.

Ouverture des 10 premiers grands comptes LLD, Réseaux Experts & Assurances.

- Mise en œuvre de processus commerciaux et plans d'actions.
- Test et validation de l'outil de chiffrage version Française et travail en transverse sur le développement de l'outil à l'international.
- Veille concurrentielle et développement commercial.
- Etablissement de rapports mensuels et budgets.
- Négociation des contrats avec les clients et gestion de la relation fournisseurs.
- Développement de partenariats stratégiques avec d'autres entreprises et organisations.

Manager Commercial BU, 05/2006 - 02/2008

Versailles

BU Equipementiers et Industrie. Montée du CA de la BU à 950K€ et un effectif de 10 pers.

- Développement commercial : produits, formations, services et BE.
- Gestion et développement des portefeuilles équipementiers automobiles (Valeo, Bosch, Siemens, Delphi, Continental) et Industries (Iris Bus, Renault, Trucks, Class).
- Transmission des informations aux services RH et à la comptabilité selon les procédures internes.
- Représentation de l'entreprise lors des événements professionnels.
- Recrutement du personnel, avec intégration des embauchés à leur arrivée.
- Négociation des contrats avec les clients et gestion de la relation

Société recherchée

Titre société recherchée :	Fabrication / Négoce ou Réparation
Secteurs d'activité recherches :	Telecoms, Medias, Technologie , Industrie traditionnelle et agroalimentaire , Services informatiques et high tech , Fabrication de matériel de transport , Fabrication de matériels électriques et Construction automobile
Description société recherchée :	PME- TPE avec dimension humaine et intérêt technologique.
Localisation recherchée :	France (33)
Valorisation recherchée :	150k€ à 600k€
Montant de son apport :	100k€
Dans sa démarche le repreneur est -	Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire - Une reprise majoritaire avec un autre repreneur