

Son profil / parcours

Il habite : Nantes

Age : 49 ans

Sa formation : Ecole de Commerce ESSCA.

Bac + 5, promotion 1999.

Parcours professionnel : 2024 / 2025 - Développement Commercial - Édition de livres et périodiques

- Accroître le CA en développant la marque et les produits chez les clients existant et en prospectant de nouveaux points de vente.
- Développer des produits 100% personnalisés et sur-mesure.

2019 / 2024 - Gérante fondatrice - Commerce de détail

- Développer le projet entrepreneurial en amont : business plan, étude de marché, benchmark, prévisionnel, recherche de financement, etc.
- Gérer la boutique, le site et les offres BtoB : sourcing, achats, négociation, merchandising, communication, réseaux sociaux, vente, recrutement, management, gestion administrative, etc.
- Définir la stratégie de communication et en assurer la mise en place, notamment sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram et LinkedIn).
- Définir la stratégie commerciale B to B, prospecter et communiquer.
- Recruter, former et manager l'équipe.

2011 / 2018 - Animatrice de réseau - Commerce de détail de machines et d'équipements de bureau

- Prospecter et accompagner les structures adhérentes (écoles, ERP divers) dans l'optimisation de leurs achats et de leurs investissements.
- Animer le réseau (organiser des événements thématiques, diriger les réunions) et piloter les accords fournisseurs cadres en local.

2010 / 2011 - Responsable Marketing Retail - BCS

- Marketing stratégique : mettre en place des plans d'action pour développer les CA et marges des clients boulangeries et points chauds.
- Marketing opérationnel : optimiser l'offre produits, superviser la création des catalogues et les animations, créer des outils d'aide à la vente et de la PLV efficaces, organiser les salons professionnels.

2008 / 2009 - Inside Sales & Marketing - Aviva Metals

- Gérer les démarches administratives et commerciales liées à la création européenne de la filiale de ce groupe américain.
- Prospecter, développer les ventes et le CA, assurer l'administration des ventes, mettre en place des tableaux de bord bilingues.

2005 / 2008 - Animatrice de réseau - Moulins de Paris

- Développer quantitativement le réseau par la prospection et le recrutement de nouveaux adhérents (boulangeries indépendantes).
- Développer qualitativement le réseau par des conseils adaptés, un merchandising personnalisé, et la formation des équipes de vente.

2002 / 2005 - Chef de Produits Acheteuse - Délices de la Tour

- Développer des nouveaux produits rentables, en lien avec la R&D, former les commerciaux et s'assurer du bon déploiement sur le terrain.
- Sourcer et challenger les fournisseurs européens des produits cobrandés, négocier les partenariats et gérer les animations.

2000 / 2002 - Chef de secteur - Lesieur

- Développer le CA et la DN chez les clients GMS en faisant appliquer les accords négociés au national et en négociant en régional.
- Conseiller en merchandising et implanter les linéaires.

Société recherchée

Titre société recherchée :	TPE de produits de grande consommation ou activités touristiques
Secteurs d'activité recherches :	Commerce et distribution , Tourisme et Négoce de biens de consommation
Description société recherchée :	Je cherche à reprendre un TPE de moins de 5 salariés (ou sans salarié) dans les produits de grande consommation ou les activités touristiques.
Localisations recherchées :	CA cible : entre 200 et 500 k€. Morbihan (56) , Hérault (34) , Haute Garonne (31) , Loire Atlantique (44) , Maine et Loire (49) , Vendée (85) , Charente Maritime (17) , Alpes de Haute Provence (04) , Alpes Maritimes (06) , Var (83) , Vaucluse (84)
Valorisation recherchée :	70k€ à 500k€
Montant de son apport :	70k€
Dans sa démarche le repreneur est ouvert a :	- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire - Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement