

Son profil / parcours

Il habite : Salon-de-Provence

Age : 48 ans

Sa formation : 2020 - 2021 :
Formation CPA - Parcours Dirigeant d'Entreprise - Stratégie &
Management d'entreprise @ Toulouse Business School.

2009 - 2010 :
Master Marketing Stratégique @ IGR Rennes.

Parcours professionnel : 2020 - Présent :

Indépendant - Conseil & Accompagnement Opérationnel en Projets marketing et commerciaux

Je travaille aux côtés de TPE & PME afin de leur apporter la vision structurée et l'étude préalable de leurs projets, un profil stratégique et opérationnel qui accompagne également au démarrage de la mise en œuvre. Je transmets les outils aux équipes pour les rendre autonomes.

Exemples de contextes de mes interventions :

- Mise en place d'un service marketing & commercial au sein d'une PME industrielle (étude de marché, mise en place des outils et redéfinition de l'offre. structuration du fichier client et de la démarche commerciale, recrutement d'agents commerciaux, montée en compétences de l'équipe commerciale).
- Audit Stratégiques d'entreprises de services et distribution.
- Accompagnement de créateurs d'entreprise de services (étude de marché, tests marché, affinage offre, création outils d'aide à la vente, messages, stratégie de lancement, ...).
- Stratégie commerciale nouveau secteur pour un industriel,

2003 - 2020 :

Un industriel des équipements qui est actif dans les domaines de l'Agriculture, du BTP, des Espaces Verts et du Sport. Il construit des équipements de haute technicité, des solutions de maintenance et de réparation et des services digitaux innovants (tracking, conduite autonome, communications interoutils, OAD (outils d'aide à la décision) & et des solutions de financement dans le monde entier par l'intermédiaire de son réseau de distributeurs.

2018 - 2020 : Manager Marketing Opérationnel Europe :

- Études de marchés, - Relations Industrie, - Animation d'équipes, - Lancement produits, - Ouverture nouveaux marchés, - Direction de Projets.

2016 - 2018 : Manager Produit Europe :

- Conception et co-développement de l'ERP Métier pour les distributeurs, - Implémentation dans plusieurs pays en Europe.

2009 - 2016 : Manager Régional Réseau de Distribution :

Recrutement, accompagnement opérationnel des équipes commerciales & services, relation clients Grand Comptes, accompagnement projets de diversification, rationalisation réseau, négociations commerciales, ...

2003-2008 : Responsable Projet process Order to Cash France en 2008 / Responsable ADV & projets outils de pilotage (comptes internes, prévisionnel des ventes).

2002-2003 : Office Manager @ ADI Gestion (Société de gestion de fonds pour clients Institutionnels) - Paris.

2000 - 2001 : Responsable magasins @ Boutiques Gourmet & Luxe - Orlando USA.

Société recherchée

Titre société recherchée :	TPE - PME industrielle / négoce / services
Secteurs d'activité recherchés :	Services , Commerce et distribution et Industrie traditionnelle et agroalimentaire
Description société recherchée :	Je recherche une entreprise pour assurer la continuité et développer le savoir faire et les équipes sur le territoire national & international. Secteur Ouest PACA ou Est Occitanie. Entreprise qui produit des biens et des services à destination des industriels et des professionnels publics et privés (Ouverte à divers secteurs d'activité selon compétences clés requises cédant / délai d'acquisition compétences clé & secteur). Équipe en place avec profils clés internes identifiés ou à faire monter en compétence / autonomie - 5 à 20+ salariés en fonction de l'activité. Profil dirigeant actuel à remplacer : Pilote stratégique, développeur commercial, support aux équipes déjà relativement autonomes. Portefeuille clients en BtoB diversifié & potentiel de développement avéré. Activité In Bonis.
Localisations recherchées :	Optionnel : possibilité d'achat des bâtiments d'exploitation. Aquitaine (02) , Midi-Pyrénées (16) , Provence-Alpes-Côte d'Azur (21)
Valorisation recherchée :	1000k€ à 3000k€
Montant de son apport :	600k€
Dans sa démarche le repreneur est ouvert à :	- Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés - Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire