

Son profil / parcours

Il habite : Denicé

Age : 59 ans

Sa formation :

- MS Management - Grenoble École de Management.
- DEA Chimie - Université Blaise Pascal Clermont-Ferrand.
- Certification HBDI® - Herrmann International.
- Formateur professionnel certifié (Cegos).

Parcours professionnel : Fondateur & Président

Direction Commerciale Externalisée & Formation.
Services et conseil aux entreprises.

Depuis 2024 :

- Accompagnement de startups, TPE et PME industrielles B2B.
- Missions de direction commerciale externalisée (1 à 3 jours/semaine).
- Structuration de stratégies commerciales et plans d'action.
- Déploiement de dispositifs de formation-action.
- Intégration des marchés publics dans la stratégie globale.
- Accompagnement dirigeants, managers et équipes commerciales.

Directeur Commercial (18 M€ de CA) - 2007 à 2024

Industrie pharmaceutique / santé

- Pilotage de la stratégie commerciale France.
- Développement des ventes en environnement hospitalier.
- Négociations avec les autorités de santé.
- Gestion des grands comptes et des marchés publics.
- Management et structuration des équipes commerciales.

Expériences antérieures :

- Direction et développement commercial B2B.
- Vente de solutions complexes.
- Management d'équipes commerciales.
- Déploiement de stratégies de croissance.

Société recherchée

Titre société recherchée : PME industrielle du secteur médical

Secteurs d'activité recherchés : Fab. de matériel info. / Electro. et Fab / distrib. de matériel médical

- Description société recherchée : PME dans le secteur médical ou technologique :
- Fabrication ou distribution de dispositifs médicaux.
- Matériel médical ou technologies pour la santé.
- Produits techniques à forte valeur ajoutée (Diagnostic / Distribution de produits médicaux / Sous-traitance santé / Services B2B spécialisés santé).
- Localisations recherchées : Auvergne (03) , Rhône-Alpes (22)
- Valorisation recherchée : 500k€ à 3000k€
- Montant de son apport : 100k€
- Dans sa démarche le repreneur est ouvert a :
- Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés
- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire
- Une reprise majoritaire avec un autre repreneur