

Son profil / parcours

Il habite : Paris

Age : 25 ans

Sa formation : Diplômé d'Excelia Business School en 2024, j'y ai suivi le Programme Grande École avec une spécialisation en Ingénieur d'affaires, formation orientée vers le développement stratégique des entreprises, la négociation commerciale, le pilotage d'activités et la gestion de projets.

Ce cursus m'a permis d'acquérir une compréhension globale du fonctionnement d'une entreprise, de la stratégie commerciale au management d'équipes, en passant par l'analyse financière et la conduite du développement d'activité.

Dans le cadre de mon master, j'ai également effectué une expatriation académique à l'University of Bamberg en Allemagne, ce qui m'a permis de développer une ouverture internationale et une capacité d'adaptation dans des environnements économiques et culturels différents.

Auparavant, j'ai obtenu un DUT Techniques de Commercialisation, formation universitaire qui m'a apporté des bases solides en marketing, gestion commerciale, négociation et analyse des marchés.

Durant cette formation, j'ai également réalisé plusieurs stages en développement commercial, me permettant d'acquérir une première expérience concrète de la prospection, de la relation client et du développement d'activité au sein d'entreprises.

Parcours professionnel : Au cours de mon stage de fin d'études de DUT TC, j'ai participé au développement commercial d'une PME dans le secteur de l'agroalimentaire récemment reprise.

Ma mission principale consistait à diversifier et développer le portefeuille clients afin de réduire la dépendance de l'entreprise à un client majeur qui représentait près de 50 % du chiffre d'affaires.

Dans ce cadre, j'ai mené des actions de prospection et de structuration commerciale qui ont permis d'élargir significativement la base de prospects, passant d'un portefeuille d'une cinquantaine de clients à près de 300 prospects.

Cette expérience m'a permis d'appréhender concrètement les enjeux de développement d'une entreprise après une reprise, notamment la sécurisation et la diversification de l'activité.

Je travaille aujourd'hui en tant que conseiller au sein de la Région Île-de-France, où j'accompagne les élus dans le suivi de politiques publiques et de projets territoriaux.

Cette fonction m'amène à analyser des projets, à coordonner différents acteurs et à suivre la mise en œuvre de dispositifs publics.

Elle me permet également de développer une vision stratégique des enjeux économiques locaux et du fonctionnement des organisations, ainsi qu'une forte capacité d'analyse et de pilotage de projets.

Société recherchée

Titre société recherchée : PME industrielle ou agroalimentaire

Secteur d'activité recherche : Industrie traditionnelle et agroalimentaire

Description société recherchée : Je recherche la reprise d'une PME disposant d'un savoir-faire établi, idéalement dans les domaines de la production, de l'industrie ou de la transformation.

Mon objectif est de m'inscrire dans la continuité du travail réalisé par le dirigeant et d'accompagner le développement de l'entreprise sur le long terme.

Je reste ouvert à différents secteurs d'activité dès lors que l'entreprise dispose d'une base de clientèle solide et d'un potentiel de développement.

Localisations recherchées : France (33) , Bretagne (06) , Ile-de-France (12) , Pays-de-la-Loire (18)

Valorisation recherchée : 100k€ à 500k€

Montant de son apport : 80k€

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