

CV repreneur : 310943**Son profil / parcours**

Il habite : Paris

Age : 36 ans

Sa formation : Droit + école de commerce.

Parcours professionnel : 10 ans de vente B2B dans les logiciels et les technologies (SaaS et hardware), dont 6 ans dans un grand groupe américain et 4 ans en scale-up.

Opérationnel avant tout : je construis et j'exécute des stratégies de mise sur le marché de bout en bout - prospection, négociation et signature de contrats de +1M€ de récurrent annuel, création et animation de réseaux de partenaires et revendeurs, fidélisation et développement du portefeuille clients.

Créativité et terrain : j'ai participé à plusieurs lancements de produits internationaux dans des environnements très exigeants, en ouvrant des marchés où il n'existait ni process ni référence. Créer une offre, tester, ajuster et industrialiser ce qui fonctionne est le cœur de mon métier.

Langues : français (natif), anglais et italien courants, espagnol notions.

Ses compétences : Je recherche prioritairement un cédant disposé à accompagner la transmission sur plusieurs mois. Je suis également ouvert à m'associer avec un profil technique ou métier (dirigeant opérationnel, homme ou femme de l'art) complémentaire de mon profil commercial et gestion.

Société recherchée

Titre société recherchée : PME B2B rentable de moins de 10 salariés - savoir-faire de niche

Secteurs d'activité recherchés : Commerce et distribution , Second œuvre et Bois / Travail du bois

Description société recherchée : Je recherche une entreprise B2B de moins de 10 salariés en Île-de-France, disposant d'une expertise rare dans un domaine de niche ou porteur, avec un socle de clients récurrents.

Critères : EBE minimum de 50 K€, stable ou en croissance ; activité pérenne, peu dépendante d'un client unique ; équipe en place que je souhaite conserver et faire grandir.

Ce que j'apporte : un profil résolument opérationnel et commercial. Mon objectif est de reprendre une société dont le savoir-faire technique est solide mais dont le potentiel commercial reste sous-exploité - pas ou peu de prospection structurée, pas de politique de prix formalisée, pas de partenariats ni de présence en ligne. C'est exactement le terrain sur lequel j'ai obtenu mes résultats ces dix dernières années.

Ouverture internationale : je porte un intérêt particulier aux entreprises ayant déjà une activité à l'export, des fournisseurs étrangers ou un potentiel de développement hors de France, en particulier vers l'Italie, dont je parle couramment la langue et dont je connais les usages commerciaux. Je suis capable de reprendre en direct une relation client ou fournisseur italienne ou anglophone.

Accompagnement : je souhaite une période de transmission accompagnée avec le cédant, afin de m'approprier le métier et de sécuriser la relation avec les clients, les fournisseurs et l'équipe.

Localisations recherchées : France (33) , Ile-de-France (12)

Valorisation recherchée : 50k€ à 1000k€

Montant de son apport : 300k€

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