



Portail d'affaires

Services BtoB

Annonce A11144 mise à jour le 18/03/2019

Description générale

Description de l'activité recherchée

Une entreprise de services B2B à Marseille, saine et solide, à développer par différenciation des métiers et des offres.

Acquisition majoritaire.

Raison de l'acquisition

Projet de vie familiale à Marseille.

Issus du monde "corporate", mais bien décidés à le quitter pour toujours, les repreneurs sont des "optimisateurs" par nature, avec deux profils très complémentaires, qui couvrent des savoir-faire assez différenciés : commercial, opérationnel, conduite de projet, accompagnement du changement, NTIC.

Leur projet est tout d'abord un projet de vie, et naît d'une volonté de se rapprocher du "terrain" et de voir réalisés les impacts directs du travail au quotidien.

Type de société recherchée

Société in bonis

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	5
Chiffre d'affaires	500 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Bouches du Rhône

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	54 ans
------------------	--------

Formation

- CRA - formation à la reprise d'entreprise - Nov. 2016.
- IRCE - reprendre une entreprise - Mai - Juin 2017.
- MBA.
- Master in International Development.

Et

- CRA - formation à la reprise d'entreprise - Nov. 2017.
- IRCE - reprendre une entreprise - Mai - Juin 2017.
- MBA IAE.
- Ingénieur mécanique.

Parcours professionnel

Manager avec 20 ans d'expérience, Master in International Development, MBA, conseil en management, conduite de projet, développement international, gestion et développement de grands comptes.

Compétences clés : gestion de projets complexes, conduite du changement, développement de solutions innovantes réunissant produits et services.

Secteurs d'expertise : conseil, IT, industrie pharmaceutique.

Langues courantes : italien, français, anglais, russe.

Et

Ingénieur, MBA, 30 ans d'expérience en Ventes, Marketing, développement international, gestion et développement grands comptes, management d'équipes commerciales internationales, gestion de projets, gestion du parcours client de l'appel d'offre à la vie de série.

Compétences clés : développement commercial, pilotage économique, développement des hommes, management.

Secteur d'expertise: industrie automobile.

Langues courantes : français, anglais, italien.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

- Financement en fonds propres + emprunt bancaire.
- Timing : 2019.

Démarche de l'acquéreur

Concernant cette acquisition, l'acquéreur est en **recherche active**

L'acquéreur est ouvert à

- Une reprise totale, le cédant quittant l'entreprise.