



Portail d'affaires

## Fabrication/distribution de produits électriques et électroniques

Annonce A12558 mise à jour le 13/05/2019

### Description générale

#### Description de l'activité recherchée

Industrie de conception, fabrication, assemblage et commercialisation de produits électriques et électroniques, B2B ou B2B2C.

Zone géographique : Toulouse, Bordeaux, Nantes ou Lyon et leurs régions proches à environ une heure de trajet autour de ces villes.

#### Raison de l'acquisition

Fort d'une expérience de plus de 25 ans dans le développement commercial en B2B, sur différents types de ventes / contrats / partenariats pour des produits et solutions techniques, le repreneur a complété ses connaissances en stratégie et finance tout au long de sa carrière.

Aujourd'hui, il souhaite prendre une nouvelle orientation professionnelle et mettre au service de l'entreprise l'ensemble des compétences acquises, en étant acteur et décideur des orientations stratégiques de l'entreprise.

#### Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

### Société recherchée

#### Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	5
Chiffre d'affaires	1 500 k€

#### Localisation(s) souhaitée(s)

Haute Garonne, Aquitaine, Rhône, Pays-de-la-Loire

### Infos sur l'acquéreur

#### Informations sur le repreneur

Age du repreneur	57 ans
------------------	--------

## Formation

TBS CPA Executive MBA, Dirigeant (Finance, Stratégie et Leadership) 2015 -2017.

IAE : DESS Marketing 2002, MASTER 2 Management de l'innovation 2006.

Anglais Courant. Expérience professionnelle aux USA.

## Parcours professionnel

De formation technique en électronique, puis en gestion, marketing et management de l'innovation, complété par une formation « entrainement à la direction générale », le repreneur a occupé durant ces 10 dernières années une fonction de direction marketing et commerciale où il a remplis bien plus que ses fonctions.

Son management humain et favorisant l'engagement responsable, lui a permis de fédérer les équipes autour de projets d'entreprise ambitieux.

Le repreneur a développé tout au long de son parcours l'ensemble des compétences nécessaire à la gestion d'une entreprise, tant sur le développement commercial que sur la R&D, les RH, la finance, ainsi que sur la gestion de la production.

Il a traité avec différents types de clients : grands comptes, intégrateurs, distributeurs et petits et moyens clients finaux.

## Complément d'information

### Remarques, éléments complémentaires

Ses compétences :

- Plan et alignement stratégique,
- Gestion financière,
- Management de l'innovation,
- Marketing produit,
- Développement commercial multicanal et international.

Ses valeurs : professionnalisme, curiosité, convivialité.

### 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.
- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire.
- Une association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel.