



Portail d'affaires

Logiciels B2B

Annonce A12908 mise à jour le 27/09/2023

Description générale

Description de l'activité recherchée

Logiciels B2B

Présence ou potentiel à l'international.

Raison de l'acquisition

Volonté de réalisation personnelle dans un projet entrepreneurial.

Principaux leviers pour exploiter le potentiel de développement : modernisation des outils et de l'offre, transformation digitale, organisation commerciale et articulation marketing-commercial, marketing digital, croissance externe / buildup, international.

Type de société recherchée

Société in bonis

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	10
Chiffre d'affaires	2 000 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Rhône-Alpes, Rhône, Drôme, Savoie, Isère, France, Paris, Paris, Loire Atlantique, Gironde, Haute Garonne, Bouches du Rhône, Var, Alpes Maritimes, Haute-Savoie, Saône et Loire, Indre et Loire, Eure et Loir, Loiret, Vaucluse, France, Essonne, Seine et Marne, Yvelines

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	55 ans
Montant de son apport personnel	750 k€

Formation

INSEAD AMP,
Sciences-Po Eco Fi,
DESS Affaires Internationales,
Licence de Droit,
CRA Reprise d'entreprises.

Parcours professionnel

25 ans d'expérience, principalement à l'international :
DG de filiales de 15 à 80 employés (9 ans) : Chili, Colombie, Panama, Am.Centrale, Japon.

Dir. Adm. Financier et Juridique au Brésil (5 ans) : 1.500 employés, croissance à 2 chiffres.

Dir. Développement Amérique Latine : ouverture de 3 pays / filiales en 5 ans.

Consultant en business development international.

Investisseur et board member dans plusieurs startups.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Dirigeant polyvalent avec dominantes :
- Business Development : création et développement commercial de sociétés.
- Direction financière et opérationnelle.

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.