



Portail d'affaires

Conseil, stratégie marketing et gestion de projet

Annonce A13773 mise à jour le 30/12/2020

Description générale

Description de l'activité recherchée

Le repreneur recherche une entreprise dans son domaine d'expertise : le marketing stratégique, les études de marchés, le développement / la commercialisation de produits et services et la gestion de projet.

Raison de l'acquisition

Volonté d'entreprendre et d'être indépendant dans la conduite de son entreprise, seul ou avec un associé.

Type de société recherchée

Société in bonis

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	4
Chiffre d'affaires	300 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Aquitaine

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	48 ans
Montant de son apport personnel	150 k€

Formation

EDHEC Business School, Lille (Bac+5) - Ecole de commerce (top 5).

Parcours professionnel

Depuis 2016 :

Responsable de Programme Client,
500 clients, 25% de pénétration, 96% de clients satisfaits,
Étude de marché, définition des offres client et plan de financement,
Mise en place des équipes de développement des services,
Pilotage de tous les développements techniques, IT, Marketing, juridiques, ...
Lancement, représentation auprès des clients et ROI des services.

2013-2016 :

Chef de Service Satisfaction Clients,
9 collaborateurs dans le monde pour piloter la gestion des insatisfactions des clients par l'entreprise.

2010-2013 :

Responsable Prévisions de Marché,
Dimensionnement de l'entreprise pour répondre à l'activité des 2000 clients,
Établir et suivre les objectifs de CA des filiales.

2008-2010 :

Responsable Commercial Export Zone Moyen Orient,
Développer le CA de la zone et assurer la relation clients.

2005-2008 :

Responsable Marketing Prix / Produit,
Stratégie et positionnement prix / équipements,
Rentabilité commerciale au regard des coûts de production,
Validation de la stratégie par la DG.

2003-2005 :

Analyste Marchés Europe,
Élaboration des budgets de hausses de prix et de repositionnements,
Coordination et harmonisation des prix de l'offre en Europe.

2000-2003 :

Chef de projet communication client,
Élaboration des supports et argumentaires destinés aux clients,
Animation des filiales pour améliorer le traitement de la relation clients.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Le repreneur est un « intrapreneur », c'est-à-dire un entrepreneur dans l'entreprise.

Il anime actuellement une équipe d'experts multimétiers pour :

- concevoir,
- développer,
- commercialiser des services pour les clients.

Ses 2 objectifs principaux sont :

- pénétrer le marché,
- apporter de la valeur pour les clients et pour l'entreprise.

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.

