



Portail d'affaires

Technologie médicale B2B

Annonce A18207 postée le 18/05/2026

Description générale

Description de l'activité recherchée

PME industrielle B2B à forte valeur ajoutée dans le secteur des technologies médicales.

PME de 5 à 50 salariés, chiffre d'affaires 200k€ à 5M€, dans le secteur médical/santé : fabrication ou distribution de dispositifs médicaux, technologies pour la santé, diagnostic, services B2B spécialisés santé.

L'entreprise doit disposer d'une clientèle professionnelle existante, d'un savoir-faire reconnu et d'un potentiel de développement commercial.

Accompagnement du cédant souhaité (6-18 mois de transition).

Type de société recherchée

Société in bonis

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	5
Chiffre d'affaires	220 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Rhône, Auvergne

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	59 ans
Montant de son apport personnel	110 k€

Formation

MS Management – Grenoble École de Management (2002-2003).

DEA Chimie – Université Blaise Pascal Clermont-Ferrand (1994-1995).

Certifications professionnelles :

- Certification HBDI® – Herrmann International (modules 1 & 2).
- Formateur Professionnel Certifié – Cegos (2018-2019).
- Anglais professionnel / courant.

Parcours professionnel

Fondateur & Président (depuis 2024) :

Cabinet spécialisé en direction commerciale externalisée et formation commerciale. Accompagnement de startups, TPE et PME industrielles B2B. Structuration de stratégies commerciales, déploiement de dispositifs de formation-action, intégration des marchés publics.

Directeur Commercial (2007-2024) | Industrie pharmaceutique - 18 M€ CA

Pilotage stratégie commerciale France, développement ventes en environnement hospitalier, négociations avec autorités de santé, gestion grands comptes et marchés publics, management d'équipes commerciales.

25+ ans d'expérience en direction commerciale B2B, développement de marchés complexes, vente relationnelle et stratégique, structuration d'organisations commerciales, management d'équipes.

Complément d'information

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.