

Son profil / parcours

Il habite : Lyon

Age : 55 ans

Sa formation : DUT Biologie.

Master 1 Marketing.

Master Gestion.

MBA Management Général et Diagnostic Stratégique.

Certificat de Frigoriste / Attestation d'Aptitude Cat.1.

Parcours professionnel : J'ai commencé ma carrière comme technico-commercial dans un grand groupe d'équipements scientifiques, avant de prendre la responsabilité des ventes Sud-Est. Une première expérience de management dans un contexte de fusion complexe, mais qui m'a permis de faire de cette région la plus performante de France dès la deuxième année.

Ensuite, j'ai évolué vers un poste de Responsable Grands Comptes Europe, négociant avec des groupes comme Total, Nestlé ou Sanofi. J'ai toujours cru que les meilleures stratégies ne valent que si elles sont incarnées. Alors j'ai sillonné plus de 200 sites en Europe pour accompagner, convaincre, et faire adhérer. Résultat : +300% de croissance en deux ans.

En 2005, j'ai pris la direction générale d'une filiale française en grande difficulté, concepteur installateur de mobilier de laboratoire. Conscient de mes limites, j'ai repris mes études en cours du soir pour renforcer mes compétences. Deux ans plus tard, la filiale était redevenue rentable, et je sortais major de promo du CNAM.

En 2012, le président du groupe m'a confié la direction de la zone Europe. Une belle reconnaissance, mais aussi le début d'un questionnement stratégique. J'ai alors suivi un Executive MBA pour affiner mon diagnostic. Et quand mes alertes ont été ignorées, j'ai préféré partir.

De 2015 à 2018, j'ai pris du recul, réalisé des missions de transition, étudié plusieurs reprises d'entreprises. Puis j'ai pris la direction d'un fabricant français centenaire d'équipements scientifiques assez techniques (dont congélateurs -80°C). Une aventure humaine passionnante, avec des équipes et usines en France et en Roumanie, et une amélioration de l'EBITDA de +800 k€ en trois ans.

En 2020, après le contexte COVID, j'ai décidé de poursuivre un rêve : l'expatriation. Le groupe m'a proposé un poste de CEO Americas basé à Mexico. J'ai accepté, et je me suis rapidement adapté à la culture locale, voyageant entre l'Amérique du Nord et du Sud pour diriger des petites structures et un réseau de revendeurs. Mais malgré des attaches fortes au Mexique, le contexte sécuritaire m'a poussé à rentrer en France en 2022.

Depuis, je dirige une entreprise industrielle en Bourgogne, fabricant d'équipements réfrigérés destinés à la cuisine professionnelle et l'industrie. Une belle structure, mais j'ai compris que l'essentiel me manquait : réaliser mon propre projet.

Société recherchée

Titre société recherchée :	Industrie traditionnelle et agroalimentaire / vente de motos / plomberie, chauffage et climatisation / ...
----------------------------	--

Secteurs d'activité recherchés :	Industrie traditionnelle et agroalimentaire , Vente de motos et Plomberie, Chauffage et Climatisation
Description société recherchée :	PME en Rhône-Alpes avec un savoir-faire établi et reconnu, soit dans l'un de mes domaines de compétences techniques, soit dans mon domaine passion qu'est la moto.
Localisations recherchées :	Provence-Alpes-Côte d'Azur (21) , Rhône-Alpes (22) , Rhône (69)
Valorisation recherchée :	500k€ à 2500k€
Montant de son apport :	500k€

Dans sa démarche le repreneur est ouvert à :

- Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés
- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire
- Une reprise majoritaire avec un autre repreneur
- Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement