

Fabrication / distribution de matériel électrique

Annonce A13572 mise à jour le 10/03/2020

Description générale

Description de l'activité recherchée

TPE de fabrication et/ou distribution de pièces détachées, d'instrumentation, de matériels électriques, B2B et/ou B2C, vendus en réseau de distribution et/ou online, avec un potentiel à l'international.

Type de société recherchée

Société in bonis

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	5
Chiffre d'affaires	800 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Provence-Alpes-Côte d'Azur, Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	45 ans
Montant de son apport personnel	150 k€

Formation

2000 - MBA - University of North Florida, USA. Accrédité AACSB. GPA: 3,86.

1999 - DESS Affaires Internationales, Université Aix-Marseille.

1998 - Master I Affaires Internationales, ICN Business School - Esidec.

1996 - Bachelor of Electrical and Electronics Engineering (hons).

Parcour professionnel

2015-2019 :

Marketing & business development Leader Asie Pacifique,
Solutions d'éclairage LED (CA 100 M€).

2011-2015 :

Global Strategic Marketing Innovation Sr. Mgr ; Produits grand public.

2007-2011 :

Product Line Manager Europe,
Solutions de stockage d'énergie (240 M€).

2003-2007 :

Responsable Marketing ; TRW Aftermarket,
Équipement automobile (60 M€).

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Recherche de reprise majoritaire à deux associés, apportant les compétences suivantes :

Marketing et Développement Commercial :

- Stratégie Marketing,
- Pilotage d'innovation,
- Gestion de marques et de gammes de produit,
- Sourcing nouveaux produits et fournisseurs,
- Stratégie de commercialisation,
- Plan d'activation marketing online/offline,
- Gestion et animation de réseaux de distribution,
- Développement de marchés à l'international.

Management et leadership d'équipes multiculturelles.

Qualité / Process / SAV : Management de la qualité, organisation, process, pilotage de la performance de services SAV et qualité, organisation et gestion de l'activité Après-Vente, Relation et qualité fournisseurs.

Contrôle de gestion : Analyse des activités et des coûts, formalisation d'objectifs, mise en place d'indicateurs de performance et de tableaux de bord.

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.