

CV Repreneur 275962

Son profil / parcours

Il habite : Lyon (69), France

Age : 47 ans

Sa formation : Master commerce.

Parcours professionnel : 2022 à ce jour :

Services et conseil en informatique,

Directeur général,

Direction Générale de l'entreprise ? 120 Collaborateurs ? 10 m? de CA ? 9% d'EBE.

En plus du pilotage opérationnel de l'entreprise, accompagnement du Président dans une stratégie de croissance externe, rencontre des cabinets de M&A et des fonds d'investissements. Analyse des cibles via les infos mémos et rencontre des dirigeants.

Création d'un réseau de communautés internes et d'un club DSI clients.

Résultats :

Croissance de 18% du CA et de 11% de l'EBE

Croissance de 10% des effectifs

2020 à 2022 :

Services et conseil en informatique,

Directeur du développement (faisant office de directeur général) ,

Dans le cadre d'un projet de croissance de l'entreprise, ma mission a consisté à mettre en place un business plan triennal et l'organisation pour le soutenir :

- Business : Management de l'équipe, segmentation du portefeuille clients, organisation de l'équipe, mise en place des métriques et suivi de ceux-ci.

- RH : Management de l'équipe, mise en place des process et du suivi. Création du pôle RH, mise en place de l'annual review et de la politique salariale et Président du CSE.

- Gestion : Elaboration des tableaux de bord de suivi mensuel avec un contrôle de gestion externalisé.

- Création et animation du CODIR

- Prise du mandat social en décembre 2021

Résultats :

Croissance de 40% du CA et de 65% de l'EBE
Croissance de 25% des effectifs

2019 à 2020 :

Services et conseil en informatique,
Directeur, services conseils & resp advisory board business,
Pour la Business Unit Grand Est (1700 membres ? 217 m? de CA) - Responsable Advisory Board Business.
Animation de la population commerciale (12 sales).
Définition de la stratégie commerciale de la BU en lien avec les secteurs, plans de comptes, deep dive, plan d'adressage et rencontre VIP/CxO.
Définition et suivi des objectifs de la population commerciale.
Pilotage de la talent review sales.
Au sein du secteur Energie & Utilities (30 m? de CA), responsable d'une équipe de 20 consultants.
Responsable du périmètre « nouveaux producteurs » (relation clients, delivery et gestion business).
Elaboration du Business Plan.
Gestion RH de l'équipe (affectations, taux d'utilisation, recrutement, entretiens annuels et RH).

2013 à 2019 :

Services et conseil en informatique,
Client account executive,
Rattaché à la Direction des Grands Comptes ? Client Account Executive Groupe Carrefour (Multi BU) - revenu annuel : 38 M?.
Pilotage global du compte pour l'ensemble des lignes d'activités (Intégration, Outsourcing, Consulting).
Responsable de l'élaboration du Business Plan, de la relation avec les CxO et des rencontres Top Management. Restitution du BP au niveau COMEX France.
Mise en place et suivi de l'ensemble des composantes du compte : Business, Delivery, Gestion et suivi des KPI.
Animation de l'équipe commerciale en charge du compte (suivi RH, trajectoire d'évolution, fixation des objectifs). Deep Dive.

Résultats :

Croissance de 20% du revenu sur le compte.
Mise en place des comités stratégiques.
Renouvellement du contrat d'outsourcing applicatif.
Signature du plus important projet de build en France.

2008 à 2012 :

Services et conseil en informatique,
Business manager grand comptes,
Au sein du secteur CPGR/Transport ? Business Manager Carrefour & SNCF.
Commercialisation de l'ensemble du portfolio des offres CGI (Conseil, Intégration, Outsourcing).
Gestion des contrats engagés et suivi des opérations.

Élaboration & négociations des propositions.
Définition du plan d'adressage en lien avec l'Account Executive.

Résultats :

Prise de positions stratégiques à la SNCF (ouverture du compte en local : 2 M?).
Signature de plusieurs deals significatifs d'intégration > 5 M?.

2005 à 2008 :

Services et conseil en informatique,
Ingénieur d'affaires,

Au sein d'une Agence de 100 collaborateurs - Gestion et développement d'un portefeuille commercial secteur Finance.

Elaboration et négociation de propositions techniques et commerciales.

Recrutement de nouveaux collaborateurs.

Suivi des collaborateurs et des projets forfaitaires.

Gestion et optimisation du taux d'activité.

2000 à 2005 :

Services et conseil en informatique,
Directeur d'affaires,

Au sein de la Direction d'Activité Ingénierie - Gestion et Développement d'un portefeuille de clients ? secteur Finances ;

Négociation et suivi des contrats.

Elaboration du plan de compte.

Identification et rencontres régulières du « Senior Management » avec l'implication de la Direction Générale.

Relation Achats/Opérationnels.

Assessment de la position de CS en CA, marge et satisfaction client versus concurrent

Ses compétences :

Stratégie business
Business opérationnel
Leadership
Gestion de centre de profits
M&A
Account Manager

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Services numériques

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Développement applications, SSII Généraliste

Description société recherchée :

Localisations recherchées : Rhône

Valorisation recherchée : 1000 K€ à 5000 K€

Montant de son apport : 300 K€

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 fonds d'investissement