

Service à la personne/ aux entreprises - ambulances/ taxi - club de fitness, laverie/ station de lavage dans le Centre de la France

Fiche repreneur **R14529** postée le **22 avril 2024**

Son profil / parcours

Age : 48 ans

Niveau d'études : BAC+4

Formation :

2022-2024 : Formation SMB CAPITAL - DNA of a successful Trader - The winning Trader,

2019 - 2022 : Formation SEO - Formation Amazon FBA - Lecture Rapide et Mind Mapping,

2018 : Certification Google Adwords,

2013/ 2014 : MASTER 1 GESTION PME/PMI - CREFOP Université Nanterre - Paris 10e,

2009/ 2010 : Licence de Management et Gestion Commerciales (VAE),

2009 : BTS Négociation Relation Commerciale (VAE),

2007 : Formations de Directeur d'Agence Immobilière - GUY HOQUET- Kremlin Bicêtre.

Parcours professionnel :

2022/ 2024 : Trader : Trading live Indices, actions US & EU ;

- Continuer à développer une connaissance approfondie de la gestion du risque,
- J'utilise l'analyse technique et l'analyse fondamentale pour prendre mes décisions de trade,
- Bonnes compétences numériques, bonne intelligence émotionnelle et bonne psychologie,

2021/ 2022 : COMMERCIAL B2B - CERTEGY-TRANSAX

Prospection commerciale et vente de garantie de paiement,

- Prospecter, démarcher et rechercher les interlocuteurs au sein des entreprises ciblées du secteur du BtoB,
- Gérer tout le cycle de vente : de l'identification du prospect à la signature du contrat,
- Renseigner la base de données et historiser les actions menées,
- Remonter de l'information qualitative et quantitative quotidiennement,

2019/ 2021 : Business Developer - Business Development BtoB (5 Missions IT & Data);

Prospection commerciale et créateur d'opportunité pour les Startup à forte croissance,

- Cold calling et qualification des leads (Corporama et LinkedIn),
- Prise de rendez-vous et closing des leads (Pipedrive),
- Reporting,
- Trouver des affaires "long termiste" pour l'entreprise,

2016/2022 : Marketeur - Marketing Online,

Création de contenu sur internet par le biais de mes blogs, mon podcast et mon vlog,

- Écriture d'article et Interview d'entrepreneur(e) et d'investisseur(e),
- Promotion sur les réseaux sociaux et hors réseaux sociaux,
- Partenariats avec des infopreneurs et des plateformes d'affiliation,
- SEO, SMO, SEA, (Certification Google Adwords en 2018),

2014/2016 : Négociateur Immobilier Senior ;

- Finaliser personnellement les négociations,
- Rédiger les actes de vente,
- Former les nouveaux négociateurs (Vente, Urbanisme, Droit immobilier, développement personnelle.),

2012/ 2013 : Responsable d'Agence stagiaire ;

- Encadrer les équipes présentes au sein de l'agence,
- Optimiser et rentabiliser l'agence,
- Assurer l'interface entre le terrain commercial et la direction de l'entreprise,

2007/ 2012 : Directeur d'Agences Immobilières :

Création de deux agences immobilières sous franchise ;

- Finaliser personnellement les négociations de mes commerciaux,
- Rédiger les actes de vente,
- Optimiser et rentabiliser l'agence,

2004/2007 : Responsable des Opérations Commerciales,

- Organiser et superviser les activités des commerciaux.
- Prendre en charge la formation continue,
- Optimiser et rentabiliser la production de mon équipe.

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 5 000 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

Service à la personne, services aux entreprises, ambulances, Taxi ambulances, club de fitness, laverie automatiques (Groupes), station de lavage auto,

Localisation(s) Recherchée(s) :

Yonne (89), Loiret (45), Eure et Loir (28), Eure (27)

Motivation pour cette reprise :

C'est un investissement, c'est à dire que je ne compte pas être présent plus d'une journée par semaine,

Je compte donc mettre un gérant ou un manager (employé homme ou femme clé).

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

Connaissances de ces marchés.