Services aux entreprises, Nettoyage / Entretien, Matériel électrique et électronique, Nouvelles technologies en France

Fiche repreneur **R15409** postée le **10 septembre 2025**

Son profil / parcours

Niveau d'études : BAC+5

Formation :

Master en management - École de commerce,

Executive MBA – ESSEC.

Parcours professionnel :

Sales & Marketing Manager Asie-Pacifique (2014 – 2016),

Développement du chiffre d'affaires de 0 à 5 M$ en 3 ans,

Management de 5 ETP,

Fondateur & CEO – Start-up Tech à Hong Kong (2015 – 2018),

Levée de fonds,

Pilotage produit et commercial,

Management de 10 ETP,

Consultant en Stratégie (2019 – 2022),

Missions en France et à l'international,

Accompagnement opérationnel de dirigeants de PME,

Directeur des Opérations & de la Transformation (2022 – 2024),

Croissance du chiffre d'affaires de 10 à 25 M€,

Équipe de 40 à 100 collaborateurs,

Réduction des coûts, structuration RH, déploiement ERP/CRM,

Management direct de 20 ETP,

Operating Partner – Fonds de Private Equity (2024),

Accompagnement opérationnel de PME (SaaS & Santé),

Optimisation des modèles de revenus,

Transformation digitale & intégration IA.

Competences :

Entrepreneur dans l'âme, j'ai plus de 12 ans d'expérience dans la croissance de PME en France et à l'international,

Curieux, adaptable et résolument tourné vers la création de valeur, j'ai piloté des transformations complexes, fédéré des équipes multiculturelles et activé différents leviers de performance, avec leurs succès comme leurs échecs,

J'aime bâtir, faire progresser les organisations et donner du sens à la performance.

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 250 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

Activé BtoB : A potentiel de croissance, et modèle transposable à l'international notamment en Asie,

Savoir-faire reconnu : Offre de produits et/ ou de services différenciée, avec une équipe opérationnelle en place,

Dimension technique et innovation : Fortes capacités techniques et potentiel d'innovation

Modèle pérenne : Revenus récurrents, clientèle diversifiée et structure agile,

Marché : Opère dans un environnement fragmenté et en croissance,

BtoB SaaS : Logiciel métiers pour secteurs industriels ou réglementés,

Services aux entreprises : Nettoyage BtoB, industrie 4.0 (supervision & maintenance industrielle, IoT et électronique embarquée),

Fabrication robotique,.

Localisation(s) Recherchée(s) :

France

Motivation pour cette reprise :

Reprendre une PME rentable et humaine, portée par un vrai savoir-faire, sur un marché technique et à bon potentiel,

Ce projet, c'est celui d'un engagement fort : une implication opérationnelle au quotidien, l'envie de faire grandir ce qui fonctionne avec respect et énergie, et celle de bâtir autant que de transmettre.

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

Sales & Marketing Manager Asie-Pacifique (2014 – 2016),

Développement du chiffre d'affaires de 0 à 5 M$ en 3 ans,

Management de 5 ETP,

Fondateur & CEO – Start-up Tech à Hong Kong (2015 – 2018),

Levée de fonds,

Pilotage produit et commercial,

Management de 10 ETP,

Consultant en Stratégie (2019 – 2022),

Missions en France et à l’international,

Accompagnement opérationnel de dirigeants de PME,

Directeur des Opérations & de la Transformation (2022 – 2024),

Croissance du chiffre d’affaires de 10 à 25 M€,

Équipe de 40 à 100 collaborateurs,

Réduction des coûts, structuration RH, déploiement ERP/CRM,

Management direct de 20 ETP,

Operating Partner – Fonds de Private Equity (2024),

Accompagnement opérationnel de PME (SaaS & Santé),

Optimisation des modèles de revenus,

Transformation digitale & intégration IA.