

Galerie d'art/ Industrie alimentaire à Aquitaine, à Midi-Pyrénées ou à Vendée

Fiche repreneur **R14736** mise à jour le **08 juillet 2024**

Son profil / parcours

Age : 31 ans

Niveau d'études : BAC+5

Formation :

2024 : CRA - les compétences du repreneur d'entreprise,

2016 : Master 2 environnement naturels et urbains.

Parcours professionnel :

Depuis 2021 : Responsable de magasin Rezé (44),

Commerce de gros F&L, spécialisé en herbes aromatiques et produits de niche,

Achat, Gestion, Logistique, vente,

équipe de nuit 18 pers.

CA : 7 M€.

2019/2020 : Directrice attractivité commerciale– territoire communal,

Conseils, évènementiels, police du maire, foires et marchés.

équipe 6 pers.

Budget : 560 k€.

2007/2021 : Responsable de stand sur les marches - commerçants métropole et dom.

Maraichers, primeurs (familiale et autres).

2016/ 2018 : chargée d'études/ projet – chambre de commerce et d'Industrie & partenaires.

- Développement commerce - Nice Cote d'azur (06).

- Aménagement du territoire - Seine-et-Marne (77).

- Développement des marchés forains - La Réunion (974).

Competences :

Une vie pro liée au commerce et produits du terroir.

- Commerce BtoB & BtoC,

- Gestion de projets,

- Management opérationnel,

Permis: A-B-C-CECACES3.

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 500 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

Recherche coup de cœur,

Artisanat – industrie (équipe staffée),

Agroalimentaire,

négoce à valeur ajoutée.

Localisation(s) Recherchée(s) :

Aquitaine, Midi-Pyrénées, Vendée (85)

Motivation pour cette reprise :

Apport avec un associé pouvant être supérieur.

1. Une ambition commune : Permettre à une entreprise d'assurer sa pérennité et développer son potentiel humain et économique.

2. Des valeurs partagées : Détermination et action, projet humain et collectif, confiance et transparence.

3. Des complémentarités : De compétences et d'expériences, de leadership et de tempérament.

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

Artisanat – industrie.

Agroalimentaire : 15 ans vente BtoC et 3 ans grossiste spécialisés BtoB.

Négoce à valeur ajoutée : 3 ans grossiste.