

Vente de produits alimentaires dans les Hauts-de-France

Fiche repreneur **R6389** postée le **15 janvier 2025**

Son profil / parcours

Age : 54 ans

Niveau d'études : BAC+4

Formation :

DUT Techniques de Commercialisation,

Maîtrise de Sciences de Gestion - Spécialisation en Marketing.

Parcours professionnel :

25 ans en grande distribution alimentaire :

- Chef de rayon produits d'entretien et parfumerie - 2 ans,
- Manager de catégories national - 2 ans,
- Acheteurs marques nationales (liquide, épicerie sucrée, crèmerie) - 17 ans,
- Chef de groupe achats - Offre (épicerie salée, animalerie, surgelés, produits laitiers) : 3 ans.

Compétences :

Stratégie commerciale,

Développement commerciale,

Sourcing, achats, logistique,

Pilotage d'activité,

Management d'équipe.

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 40 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

Mise en place d'une activité consacrée à la vente de produits alimentaires des Hauts de France, issus de producteurs, artisans.

Localisation(s) Recherchée(s) :

Nord-Pas-de-Calais, Quesnoy-sur-Deûle (59890), La Chapelle d'Armentières (59930), Capinghem (59160), Lambersart (59130), Pérenchies (59840), Lompret (59840), Verlinghem (59237), Bois-Grenier (59280), Fleurbaix (62840), Radinghem-en-Weppes (59320), Prêmesques (59840), Frélinghien (59236), Laventie (62840)

Motivation pour cette reprise :

Créer ma propre activité, autour des grandes lignes directrices de mon projet commercial, sociétal et humain.

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

Expériences en fonction support mais pas en exploitation magasin.