

E-commerce technique (Automobile / Moto / Niche) en France

Fiche repreneur R15441 postée le 12 janvier 2026

Son profil / parcours

Age : 48 ans

Niveau d'études : BAC+2

Formation :

De formation électronicien avec un BTS génie électronique, je me suis formé au fil des années aux relations clients puis au commerce BtoC et BtoB.

Parcours professionnel :

Depuis 10/2024 : Ingénieur Technico-Commercial – Lyon (69),
Animation et développement du secteur Auvergne-Rhône-Alpes,
Gestion d'un portefeuille de plus de 900 clients actifs pour un chiffre d'affaires de 2,13 M€,

2022 – 2024 : Gérant – Bourgogne (71),
Création et développement d'un réseau d'apporteurs d'affaires dans le secteur du matériel médical,

2019 – 2022 : Ingénieur Technico-Commercial – Les Ulis (91),
Animation et développement du secteur Nord / Est / Île-de-France,
Gestion d'un portefeuille de plus de 300 clients actifs pour un chiffre d'affaires de 2,58 M€,

2011 – 2019 – Agent Commercial Indépendant – Corbeil-Essonnes (91),
Activité de transaction immobilière et accompagnement des clients dans leurs projets d'achat et de vente,

2008 – 2011 – Manager Support Client – Croissy-Beaubourg (77),
Développement du support technique et de la maintenance à l'international,
Assistance à distance et sur site en France et à l'étranger,

2002 – 2008 – Manager SAV – Croissy-Beaubourg (77),
Création et pilotage du service après-vente,
Mise en place de procédures conformes à la norme ISO 9001,

2000 – 2002 – Technicien de Production – Croissy-Beaubourg (77),
Amélioration des techniques de production en salle blanche et optimisation des processus,

1997 – 2000 – Apprenti – Croissy-Beaubourg (77),
Assemblage et câblage de cartes électroniques au sein d'un environnement industriel.

Competences :

- Relationnel client et fonctionnel,
- Diplomate et empathique,
- Ecoute et convivialité,
- Rigoureux et organisé,
- Maîtrise de l'informatique et réseau,
- Curiosité et adaptabilité,
- Anglais (lu, parlé et écrit).

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 60 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

Reprise d'entreprise dans la revente de produits en e-commerce dans un secteur technique (de préférence en lien avec l'automobile ou la moto) et/ou niche.

Localisation(s) Recherchée(s) :

France

Motivation pour cette reprise :

Fort d'un parcours de plus de vingt ans dans le développement commercial, la gestion de clientèle et la direction d'entreprise, je souhaite aujourd'hui donner un nouvel élan à ma carrière en reprenant une structure dans le domaine du e-commerce,

En tant qu'ingénieur technico-commercial, j'ai bâti mon expérience au sein de sociétés industrielles exigeantes où j'ai animé et fidélisé des portefeuilles clients de plusieurs millions d'euros,

Ces années m'ont permis d'acquérir une solide maîtrise du développement de marché, de la relation client à long terme et de la structuration d'activités à forte valeur ajoutée,

En parallèle, mon expérience de gérant d'une entreprise spécialisée dans le matériel médical m'a permis d'appréhender la gestion complète d'une structure : développement commercial, management d'équipes, gestion financière, relations fournisseurs et démarches de certification qualité (PSDM).

Cette aventure entrepreneuriale a confirmé mon goût pour la prise d'initiative, la responsabilité et la construction de projets pérennes,

Aujourd'hui, je souhaite mettre ces compétences au service d'une entreprise e-commerce, secteur qui me passionne par son dynamisme, sa technicité et son potentiel d'innovation,

Rigoureux, à l'aise avec les outils numériques et animé par une réelle curiosité pour les technologies, je suis convaincu que mon profil peut contribuer activement à la croissance d'une structure existante, tout en lui apportant une vision pragmatique et orientée client,

Je suis motivé à reprendre une entreprise à taille humaine, disposant d'un fort potentiel de développement, et à m'investir pleinement pour en assurer la continuité, la modernisation et la croissance durable.

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

Depuis 10/2024 : Ingénieur Technico-Commercial – Lyon (69),

Animation et développement du secteur Auvergne-Rhône-Alpes,

Gestion d'un portefeuille de plus de 900 clients actifs pour un chiffre d'affaires de 2,13 M€,

2022 – 2024 : Gérant – Bourgogne (71),

Création et développement d'un réseau d'apporteurs d'affaires dans le secteur du matériel médical,

2019 – 2022 : Ingénieur Technico-Commercial – Les Ulis (91),

Animation et développement du secteur Nord / Est / Île-de-France,

Gestion d'un portefeuille de plus de 300 clients actifs pour un chiffre d'affaires de 2,58 M€,

2011 – 2019 – Agent Commercial Indépendant – Corbeil-Essonnes (91),

Activité de transaction immobilière et accompagnement des clients dans leurs projets d'achat et de vente,

2008 – 2011 – Manager Support Client – Croissy-Beaubourg (77),

Développement du support technique et de la maintenance à l'international,

Assistance à distance et sur site en France et à l'étranger,

2002 – 2008 – Manager SAV – Croissy-Beaubourg (77),

Création et pilotage du service après-vente,

Mise en place de procédures conformes à la norme ISO 9001,

2000 – 2002 – Technicien de Production – Croissy-Beaubourg (77),

Amélioration des techniques de production en salle blanche et optimisation des processus,

1997 – 2000 – Apprenti – Croissy-Beaubourg (77),

Assemblage et câblage de cartes électroniques au sein d'un environnement industriel.

Entreprendre en franchise / réseau : Le repreneur souhaite à priori rester indépendant