

Fromagerie, Industrie alimentaire, Epicerie en France

Fiche repreneur **R15453** postée le **21 octobre 2025**

Son profil / parcours

Age : 52 ans

Niveau d'études : BAC+3

Formation :

Marketing.

Parcours professionnel :

Directeur opérationnel de concessions automobiles,

Mission : Définir, animer et superviser la stratégie commerciale afin d'accroître les ventes, le chiffre d'affaires et la marge commerciale des concessions.

Être l'interlocuteur privilégié entre le constructeur et les équipes pour le déploiement de la marque,

Concessions automobiles – Belgique (sites multiples),

Depuis 2017,

Mise en place d'une stratégie de marketing local basée sur des partenariats avec des chambres de commerce, des clubs d'entrepreneurs et des clubs sportifs,

Organisation d'événements et de sponsoring ayant permis une augmentation de 42 % du volume de ventes en 5 ans,

Recrutement et management d'une équipe de 55 salariés, devenue ultra-performante grâce à un système de tutorat et à des formations internes en techniques de vente et prescription constructeur,

Élaboration d'une stratégie de gestion des stocks innovante (véhicules spécifiques et stocks importants), entraînant une augmentation des ventes,

Amélioration de la satisfaction clients pour les ventes et le service après-vente de 47 % en 5 ans, avec classement de la concession parmi les 5 meilleures sur 60 grâce à un suivi personnalisé du client,

Concessions automobiles – Belgique (site unique),

2010 – 2017 :

Mise en place de partenariats locaux augmentant la visibilité et permettant de doubler le volume des ventes entre 2010 et 2016,

Harmonisation des conditions commerciales de toutes les concessions de la marque, réduisant la concurrence interne et augmentant la marge,

Amélioration de la satisfaction client : concession classée 3^e au niveau national,

Sales Development Manager – Importateur automobile,

Wallonie et Grand-Duché du Luxembourg | 2008 – 2010,

Mission : Suivre et optimiser la prospection et les ventes pour 18 concessions,

Coaching mensuel des équipes pour améliorer les performances,

Mise en place et suivi des relances clients et des stratégies promotionnelles, dépassant les objectifs de 10 % en 18 mois,

Implémentation d'un plan de prospection et de relance B2B dans chaque concession avec base de données,

Délégué commercial puis Field Sales Marketer – Entreprise agroalimentaire,

Belgique : 2005 – 2008,

Mission : Augmenter la visibilité des produits par le merchandising et la négociation,

Optimisation du placement des produits en grandes surfaces, améliorant le facing dans 77 % des points de vente et augmentant le chiffre d'affaires de 20 % sur la zone,

Création d'outils d'aide à la vente pour l'équipe de merchandisers afin de démontrer la rentabilité des displays sur les lieux de vente.

Compétences :

- Gestion commerciale,
- Management d'équipe,
- gestion d'un centre de profits,
- networking.

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 150 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

Recherche activités commerciales dans le secteur alimentaire-agricole,

Fromagerie,

Industrie agro-alimentaire,

épicerie.

Localisation(s) Recherchée(s) :

France

Motivation pour cette reprise :

Dans le cadre d'une reconversion professionnelle, je suis très motivé à reprendre une affaire dans le secteur alimentaire de qualité,

Je suis également motivé de m'expatrier vers une région rurale,

Vivre et travailler de mes passions sont mes objectifs de mes 15 prochaines années professionnelles.

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

Administrateur et actionnaire majoritaire d'une société de production et distribution de produits pâtisseries et bonbons depuis 5 ans,

Formation de fromager suivie en 2024.

Entreprendre en franchise / réseau : Le repreneur est ouvert à une reprise d'une affaire sous-enseigne