

## PME secteur techniques / BTP / industriel dans le Gers, en Haute Garonne ou dans les Pyrénées Orientales

Fiche repreneur **R15631** postée le **11 mars 2026**

### Son profil / parcours

---

**Age :** 30 ans

**Niveau d'études :** BAC+5

**Formation :**

Data Science – formation en ligne,

Management des entreprises – formation supérieure,

Logistique globale – institut universitaire de technologie,.

**Parcours professionnel :**

Acheteur technique – secteur électricité, industrie et électronique :

Expérience en achats d'équipements techniques et industriels, notamment dans le secteur de l'électricité du bâtiment et de l'industrie,

Gestion de l'approvisionnement pour des chantiers et projets techniques, négociation fournisseurs, gestion des stocks et optimisation des flux,

Mise en place d'initiatives d'amélioration continue (Lean Management) pour améliorer la performance opérationnelle,

Acheteur stratégique – projets nucléaires industriels complexes :

Pilotage de l'approvisionnement de pièces techniques pour des projets industriels à forte exigence,

Gestion d'appels d'offres, négociation fournisseurs, coordination logistique et suivi des livraisons,

Travail en interface avec les équipes techniques et projets,

Management et performance industrielle – électronique :

Responsable d'une équipe logistique de 6 collaborateurs dans un environnement de fabrication de cartes électroniques pour l'aéronautique,

Suivi des indicateurs de performance, amélioration des processus, gestion des flux industriels et des problématiques d'obsolescence,

Acheteur technique – industrie automobile : plastique & chimique,

Supervision des achats pour projets industriels : appels d'offres techniques, analyse des besoins, définition des budgets d'outillage et coordination avec les équipes techniques,

Entrepreneuriat et gestion d'activité – international :

- Gestion opérationnelle d'une activité indépendante en Afrique (RDC) avec pilotage d'un chiffre d'affaires annuel de plusieurs millions de dollars,

Négociation fournisseurs internationaux, gestion financière et suivi de la trésorerie,

- Contribution au pilotage de la performance économique d'une activité de distribution d'équipements de la maison (Canada) à travers l'analyse des structures de coûts, la gestion des relations fournisseurs et l'identification de nouveaux partenaires industriels,

Optimisation des conditions d'achat et structuration des bases tarifaires afin d'améliorer la compétitivité, la maîtrise des marges et la prise de décision stratégique,

Achats internationaux et développement fournisseurs – actuel :

Responsable sourcing et négociation fournisseurs (plastique, verre, textile),

Analyse des besoins commerciaux, construction d'offre produit, visites d'usines en Chine et participation à des salons professionnels internationaux,

Gestion de 4 collaborateurs.

### **Compétences :**

Analyse financière et évaluation d'entreprise - Leadership,

Pilotage de PME et gestion opérationnelle - Esprit d'initiative,

Stratégie achats et négociation fournisseurs - Capacité de décision,

Gestion des stocks et optimisation des marges - Sens des responsabilités,

Structuration et amélioration des processus - Esprit d'analyse,

Gestion de projet et développement d'activité - Adaptabilité,

Analyse de rentabilité et pilotage budgétaire - Communication claire,

Développement commercial et relation partenaires - Esprit collaboratif.

### **Sa recherche**

---

**Montant de l'apport personnel :** 20 000 €

**Activités(s) Recherchée(s) :**

PME secteur techniques / BTP / industriel.

**Localisation(s) Recherchée(s) :**

Gers (32), Haute Garonne (31), Pyrénées Orientales (66)

**Motivation pour cette reprise :**

J'ai 30 ans et je fais le choix de consacrer les prochaines décennies au développement d'une entreprise que je reprendrai et ferai grandir,

Je recherche une activité saine, avec un savoir-faire et des équipes sur lesquelles m'appuyer pour poursuivre son histoire dans la durée,

Mon objectif est simple : m'engager pleinement pour pérenniser et développer l'entreprise avec sérieux, énergie et vision.

**Expérience dans ce(s) secteur(s) :**

Acheteur technique – secteur électricité, industrie et électronique :

Expérience en achats d'équipements techniques et industriels, notamment dans le secteur de

l'électricité du bâtiment et de l'industrie,

Gestion de l'approvisionnement pour des chantiers et projets techniques, négociation fournisseurs, gestion des stocks et optimisation des flux,

Mise en place d'initiatives d'amélioration continue (Lean Management) pour améliorer la performance opérationnelle,

Acheteur stratégique – projets nucléaires industriels complexes :

Pilotage de l'approvisionnement de pièces techniques pour des projets industriels à forte exigence,

Gestion d'appels d'offres, négociation fournisseurs, coordination logistique et suivi des livraisons,

Travail en interface avec les équipes techniques et projets,

Management et performance industrielle – électronique :

Responsable d'une équipe logistique de 6 collaborateurs dans un environnement de fabrication de cartes électroniques pour l'aéronautique,

Suivi des indicateurs de performance, amélioration des processus, gestion des flux industriels et des problématiques d'obsolescence,

Acheteur technique – industrie automobile : plastique & chimique,

Supervision des achats pour projets industriels : appels d'offres techniques, analyse des besoins, définition des budgets d'outillage et coordination avec les équipes techniques,

Entrepreneuriat et gestion d'activité – international :

- Gestion opérationnelle d'une activité indépendante en Afrique (RDC) avec pilotage d'un chiffre d'affaires annuel de plusieurs millions de dollars,

Négociation fournisseurs internationaux, gestion financière et suivi de la trésorerie,

- Contribution au pilotage de la performance économique d'une activité de distribution d'équipements de la maison (Canada) à travers l'analyse des structures de coûts, la gestion des relations fournisseurs et l'identification de nouveaux partenaires industriels,

Optimisation des conditions d'achat et structuration des bases tarifaires afin d'améliorer la compétitivité, la maîtrise des marges et la prise de décision stratégique,

Achats internationaux et développement fournisseurs – actuel :

Responsable sourcing et négociation fournisseurs (plastique, verre, textile),

Analyse des besoins commerciaux, construction d'offre produit, visites d'usines en Chine et participation à des salons professionnels internationaux,

Gestion de 4 collaborateurs.

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