Image not found
https://www.placedescommerces.com/sites/frontend/retif/default/images
Place des Commerces

Services, négoce dans l'industrie et le BTP en Auvergne Rhône Alpes

Fiche repreneur **R15976** postée le **16 novembre 2026**

Son profil / parcours

Age : 58 ans

Niveau d'études : BAC+2

Formation :

BTS Actions Commerciales,

Bac G3 techniques commerciales,

Acheteur industriel.

Parcours professionnel :

Cadre technico-commercial durant des années, dans l'industrie, et le BTP, pour le négoce de machines, de fournitures, et de prestations de service, en direct ou par réseaux spécialisés, du département de l'isére, à la région Rhône Alpes, au quart Sud Est, et Nord Est, puis sur la France entiére comme responsable commercial.

Competences :

Esprit d’initiative, autonomie, capacité d’analyse, rigueur et aptitude à travailler en équipe et à s’intégrer au sein d’une structure,

Développer la stratégie commerciale et mettre en place les actions nécessaires afin d’atteindre les objectifs fixés,

Identifier et prospecter de nouveaux clients pour promouvoir les produits et services,

Fidéliser les clients actifs en leur proposant de nouveaux produits et services,

Convaincre mes interlocuteurs de la valeur ajoutée de mes solutions et de mes services,

Collaborer avec les services supports afin de mener à bien et de finaliser les dossiers commerciaux,

Faire preuve d’une bonne aisance relationnelle et d’un véritable sens du service client,

Posséder d’excellentes capacités d’analyse prospective permettant d’anticiper les évolutions du marché,

Faire preuve d’organisation, de rigueur et de bonnes aptitudes rédactionnelles,

Développer, suivre et fidéliser un portefeuille clients,

Avoir une appétence particulière pour les produits techniques ainsi qu’une bonne connaissance du tissu économique régional,

Être fortement orienté vers les résultats, avec un bon sens de la négociation et du service client,

Maîtriser l’analyse et la synthèse, avec de solides capacités d’organisation et de rédaction,

Assurer le développement commercial de mon secteur et mettre en œuvre les actions nécessaires pour atteindre les objectifs de vente,

Démontrer une réelle capacité à négocier et à conclure les ventes.

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 150 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

Je recherche une entreprise avec un savoir faire, ou il y a du négoce, du commerce à faire, des prestations de services à faire, du management, dans le milieu industriel, le BTP, le commerce,

La structure devra être autonome, ou je pourrais m appuyer sur une personne interne pour l opérationnel, et moi, je m ocupperais de la gestion, du développement commercial, et du management.

Localisation(s) Recherchée(s) :

Auvergne-Rhône-Alpes

Motivation pour cette reprise :

Actuellement au chômage, je veux investir pour terminer ma carrière, développer une structure et laisser un patrimoine professionnel à mes deux enfants,

Pour ma stratégie, je veux voir si ma cible est autonome, avec une bras droit pour le coté opérationnel, et le savoir faire technique, que je positionnerais comme responsable technique, et pour ma part, je prendrais le coté gestion, management, et développement commercial, ou je posséde mes commpétences,

Je n ai plus de contrainte familiale, ce qui me permet de chercher sur un bon secteur,

Pour les secteurs d'activités, j'aimerais de la prestatiuons de services, et/ou du négoce, dans l(industrie et le BTP).

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

Depuis mes études, j'ai eu différents postes, comme technico-commercil, responsable commercial, ainsi que gérant.

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