

REPRENEUR D'ENTREPRISE

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2010 – 2017 **Responsable commercial et appel d'offres** **GE-ALSTOM Thermal Power, Massy**

Au sein de la ligne de produits « Chaudière », pour les projets de chaudières neuves (10 à 300 M€) :

- Analyser les appels d'offres sur l'aspect technique, juridique et commercial
- Coordonner la réponse à appels d'offres
- Présenter le projet pour validation interne
- Participer aux négociations techniques, commerciales, juridique avec le client
- Travailler à l'amélioration de l'outil de compilation des prix
- Adapter et améliorer les procédures qualité de réponse aux offres

Diminution du temps de réponse par 2. Nouveaux projets Mexique, Vietnam, Afrique du Sud (320M€)

2008 – 2009 **Spécialiste de la communication technique** **TEXAS INSTRUMENT, Prague, CZ**

- Répondre aux questions techniques des clients ou futurs clients
- Évaluer le chiffre d'affaire potentiel pour chaque nouveau projet identifié

Objectifs d'identification d'affaires dépassés à partir du troisième mois

2006 - 2008 **Ingénieur d'affaires** **SODIMATE (environnement), FR/UK**

2007-2008 (Sartrouville – FR)

- Développer le marché et apporter une expertise technique sur les équipements vendus
- Animer et élargir le réseau d'agents sur la zone Europe, Maghreb et Amérique du Sud

Développement du réseau (Russie, Colombie, Royaume-Uni)

2006-2007 (Oxford – GB)

- Prospector et étudier le marché au Royaume-Uni
- Définir et réaliser les offres techniques et commerciales
- Installer le matériel, suivre les affaires et le service après-vente

Augmentation du Chiffre d'Affaires de 250% en 2007 par rapport à 2006

FORMATIONS

2017 DU IAE PARIS : Créer, reprendre ou diriger une entreprise

2005 Diplôme d'ingénieur en Génie des systèmes mécaniques (UTC, Compiègne, France)

2002 DUT de Génie Mécanique et Productique (IUT, Cachan, France)

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Anglais : Courant (14 mois au Royaume Uni)

Espagnol, Tchèque: Niveau Intermédiaire

Allemand, Russe : Notions

Pack Office (Word, Excel, PowerPoint...), Sales Force, Siebel (CRM), Microsoft Project

LOISIRS

Sports: Footing, Piscine, Lecture



Olivier AGOUTIN

olivier.agoutin@gmail.com

+33.6.08.82.65.97

57 rue du Tir

78600 Maisons Laffitte

 fr.linkedin.com/in/olivier-agoutin-6386418/

Projet

Reprise d'une entreprise de produits
en BtoB /BtoBtoC



Cédants & Repreneurs
d'Affaires

Informations Personnelles

36 ans, marié
DUT 2002 Génie Mécanique et Productique,
UTC 2005 Génie Mécanique
IAE Paris 2017
CRA
Anglais, Espagnol, Tchèque

Métiers de l'entreprise

Vente de produits fabriqués / assemblés en propre.
Savoir faire propre et différenciant.

Données Economiques

Chiffre D'affaire : jusqu'à 3-4 millions d'€uros
Effectif : Maximum 15 personnes
Santé : In bonis

Profil/ Compétences

Responsable Offres et Commercial
Animation d'équipes pluridisciplinaires
Business développement, conduite du
changement, pilotage de projets
Environnement multiculturels & internationaux

Secteurs D'activité

Industries mécaniques & électriques,
Energie / Environnement.
Sécurité / Santé

Caractéristiques

Equipe Stable
Clientèle Variée
Opportunité de consolidation
Potentiel d'exportation

Expérience Professionnelle

7 ans ALSTOM/ GE responsable commercial
et offres pour des contrats industriels
internationaux

4 ans diverses sociétés dans la vente & le
business développement au Royaume uni,
France & République tchèque

Situation Géographique

France entière
La proximité avec une métropole régionale est un plus

Condition de la Transmission

Accompagnement cédant souhaité
Co investissement avec les membres clés ou
fond minoritaire possibles

Financement

LBO
Apport personnel 125k€ + Love money+ Autres