

CRM Salesforce

Annonce A17499 mise à jour le 10/03/2026

Description générale

Description de l'activité recherchée

L'acquéreur recherche une entreprise ou une activité spécialisée dans l'intégration et le déploiement de solutions CRM Salesforce de quelques collaborateurs à plusieurs dizaines.

Son projet est de développer fortement son activité actuelle afin d'atteindre rapidement 100 collaborateurs.

Les clients peuvent être issus de divers secteurs, avec une priorité sur l'industrie, les services et les entreprises en pleine digitalisation cherchant à optimiser leur relation client grâce à la Salesforce.

Raison de l'acquisition

L'acquéreur réalise 100 M€ de CA avec 600 collaborateurs. C'est l'un des leaders sur les offres PLM, ERP, MES ... Il souhaite que le CRM devienne l'un des piliers principaux de son entreprise.

Il accompagne plus de 3 000 clients de profil PME et ETI sur ses différentes offres, qu'il ambitionne d'équiper de la solution CRM Salesforce.

Après avoir consolidé sa position grâce à une croissance organique soutenue, l'entreprise souhaite désormais renforcer son pôle Salesforce via une stratégie de croissance externe dynamique et ambitieuse, en intégrant une structure spécialisée capable d'apporter expertise et synergies sur ce segment clé.

Le projet peut concerner la reprise d'une entreprise ou d'un fonds de commerce, de toute taille et toute géographie, avec ou sans les dirigeants.

Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	5
Chiffre d'affaires	500 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Loire Atlantique, Rhône-Alpes, Pays-de-la-Loire, France

Infos sur l'acquéreur

Informations sur l'acquéreur

Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
CA société	100 000 k€

Description de l'activité de l'acquéreur

Entreprise spécialisée dans l'intégration de solutions logicielles.

Elle accompagne les entreprises industrielles dans leur transformation numérique en proposant des expertises complémentaires autour du PLM, de l'ERP, de l'IoT et du CRM.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Tous les projets seront étudiés avec la plus grande attention.

Démarche de l'acquéreur

Concernant cette acquisition, l'acquéreur est en **recherche active**

L'acquéreur est ouvert à

- Une reprise totale, le cédant quittant l'entreprise.
- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire.
- Une association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel.