Industrie B2B – mécanique, usinage et équipements industriels

Annonce A18370 mise à jour le 18/09/2026

Description générale

Description de l'activité recherchée

Le repreneur recherche une PME industrielle B2B disposant d'un savoir-faire technique reconnu, d'une clientèle professionnelle établie et d'une équipe opérationnelle structurée.

Ses secteurs privilégiés sont la mécanique et l'usinage de précision, le travail des métaux, les équipements industriels, les machines spéciales, l'automatisme, la robotique et la maintenance industrielle.

Il porte un intérêt particulier aux entreprises travaillant pour des secteurs exigeants tels que l'aéronautique, la défense, le spatial, l'énergie, le nucléaire ou le ferroviaire.

La société recherchée doit présenter une activité rentable ou disposant de leviers d'amélioration identifiables, avec un potentiel de développement commercial, de diversification ou de structuration.

Le repreneur privilégie une reprise majoritaire ou totale lui permettant de s'inscrire durablement dans la continuité de l'entreprise, de ses équipes et de son savoir-faire.

Raison de l'acquisition

Après plus de 15 ans dans le développement commercial, le management et le pilotage d'activités B2B industrielles et techniques, le repreneur souhaite aujourd'hui inscrire son parcours dans un projet entrepreneurial de long terme par la reprise d'une PME industrielle.

Son expérience l'a conduit à intervenir dans des environnements techniques exigeants, notamment dans l'aéronautique, la défense, l'usinage, l'énergie et les services industriels, avec des problématiques de grands comptes, appels d'offres, rentabilité, diversification, structuration commerciale et management.

Son objectif est de reprendre une entreprise disposant déjà d'un véritable savoir-faire et d'une équipe compétente, d'en assurer la continuité et de contribuer à son développement par le renforcement de la démarche commerciale, l'ouverture de nouveaux marchés et le pilotage de la performance.

Il ne s'agit pas d'une logique purement financière, mais d'un projet de reprise opérationnelle et durable.

Type de société recherchée

Societé in bonis

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	5
Chiffre d'affaires	750 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Gironde, Lot et Garonne, Dordogne, Haute Garonne

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	41 ans
Montant de son apport personnel	135 k€

Formation

Formation initiale technique complétée par une spécialisation commerciale et managériale, avec un parcours construit autour des environnements industriels et des ventes complexes B2B.

Licence professionnelle Commerce et Services Industriels – Université Bordeaux IV, 2009.
Licence Sciences de la matière – Université de Pau, 2008.
DUT Génie des matériaux – Université Bordeaux I, 2007.

Cette double formation technique et commerciale permet au repreneur d'appréhender aussi bien les problématiques liées aux produits, procédés et environnements industriels que les enjeux de développement commercial, de rentabilité, de négociation et de management.

Son parcours professionnel l'a également conduit à développer des compétences en analyse financière et commerciale des affaires, pilotage de la performance, appels d'offres, gestion de comptes stratégiques, structuration d'organisations commerciales et management d'équipes.

Parcours professionnel

Plus de 15 ans d'expérience dans des environnements industriels et techniques B2B, avec un parcours associant développement commercial, management, grands comptes, pilotage de la rentabilité et structuration d'activités.

Le repreneur a débuté dans l'industrie aéronautique sur des fonctions de chargé d'affaires, avec notamment des missions de chiffrage, appels d'offres, analyse de rentabilité et prise en compte des investissements industriels nécessaires aux affaires.

Il a ensuite évolué dans différents environnements techniques et industriels, notamment les batteries et l'énergie, avant d'occuper des responsabilités commerciales et marketing puis de développer sa propre activité.

Il a également exercé des fonctions de Key Account Sales Manager dans l'aéronautique, avec la gestion d'un portefeuille de plusieurs millions d'euros, le pilotage de grands comptes, les négociations contractuelles, les appels d'offres, le suivi des marges, des budgets et des programmes industriels.

Depuis 2021, il intervient comme Directeur Commercial externalisé et manager de transition auprès de PME B2B industrielles et techniques. Ses missions portent notamment sur le diagnostic commercial, la définition de la stratégie, la segmentation des marchés, le développement de comptes clés, la diversification, le recrutement et le management, ainsi que la mise en place de CRM, pipeline, forecast et indicateurs de performance.

Il intervient notamment dans les secteurs de l'usinage, de l'aéronautique et de la défense, des équipements techniques, de l'énergie et des services industriels.

Son projet de reprise s'inscrit dans la continuité de ce parcours : prendre la direction d'une PME industrielle disposant d'un réel savoir-faire et d'équipes compétentes, assurer la continuité de son activité et contribuer à son développement commercial et à sa structuration.

Complément d'information

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.