

Transport routier

Annonce A18096 mise à jour le 11/08/2026

Description générale

Description de l'activité recherchée

Après 25 ans dans le transport de fret aérien et maritime pour de grands groupes, dont les 8 dernières années en tant que directeur d'agence à Lyon, le repreneur souhaite reprendre une entreprise où ses compétences en management de centres de profit et d'équipes, en développement commercial, en RH et en gestion financière seront utiles.

Le repreneur recherche une société idéalement dans le secteur du transport, mais reste flexible quant au secteur d'activité ; l'essentiel étant de reprendre une entreprise déjà bien gérée et présentant idéalement un potentiel de croissance.

Ses capacités d'adaptation et sa flexibilité, ainsi que son besoin d'apprendre et de nouveauté, lui permettront de rapidement maîtriser son futur domaine d'activité.

Société avec potentiel de développement.

Raison de l'acquisition

Besoin d'entreprendre, d'indépendance et de challenge.

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	10
Chiffre d'affaires	500 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Rhône, Loire Atlantique, Vendée, Haute Loire, Puy de Dôme

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	52 ans
Montant de son apport personnel	200 k€

Formation

Bac + 4 Commerce International, transport et logistique.

Formation CRA Les Compétences du repreneur d'entreprise (3 semaines en mars 2026).

Parcours professionnel

06/2024 - 12/2025

Directeur d'Agence – Lyon

- Direction d'une agence de transports Overseas / Air & Ocean freight.
- Responsable du P&L et de l'atteinte des objectifs / 15 M€ de CA et marge brute 20 %.
- Management direct de 18 personnes.
- Responsable de la relation commerciale des 4 grands comptes de l'agence.
- Coordination transversale avec des équipes réparties sur tous les continents.

01/2018 - 06/2024

Directeur d'Agence – Lyon

- Ouverture de l'agence et recrutement progressif de 10 personnes.
- Développement commercial pour optimiser les contrats maritime groupe.
- Atteinte de 10 M€ de CA et marge brute de 15 %.
- Mise en place des partenariats fournisseurs, de la qualité et de l'amélioration continue.
- Élaboration du budget avec la DG, analyse et suivi des KPI et des résultats.

2002 - 2018

Commercial Grands Comptes

- Commercialisation de services de transport de fret aérien, maritime, supply chain et logistique internationale auprès d'une clientèle de moyens et grands comptes.
- Gestion d'un portefeuille et acquisition de nouveaux clients selon la stratégie.
- Objectif annuel de développement atteint chaque année.
- Formation de commerciaux juniors.
- Portefeuille clients représentant 10 M€ de CA et objectif annuel atteint.

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.