

Profiel nr.

109124

SaaS-bedrijf/ERP, mission critical MBI-kandidaat / partnering of overname

Gevestigd in

Meerdere regio's mogelijk

Algemene informatie

Branche

ICT-Dienstverlening

Soort bedrijf

- ICT dienstverlening
- Software ontwikkeling
- Platform / website

Rechtsvorm:

- Eenmanszaak
- VOF
- BV

Transactievorm

Nader te bepalen

Levensfase onderneming

- Startend
- Groeiend
- Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

5 - 10

Type koper:

MBI kandidaat

Financiële informatie

Omzet indicatie

€ 100.000 - € 2.500.000

Indicatie overnamebedrag

€ 100.000 - € 500.000

Resultaat voor belasting

€ 0 - € 250.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Ik ben op zoek naar een softwarebedrijf met een SaaS-oplossing of abonnementsmodel, zodat er een stabiele stroom van maandelijkse en jaarlijkse terugkerende inkomsten is. De oplossing of dienst moet een mission-

critical component zijn binnen het bedrijfsproces van klanten, waardoor het een grote toegevoegde waarde heeft en minder eenvoudig te vervangen is (hoge switching cost). Ik zoek een bedrijf ter overname of welke openstaat voor een partner.

Ik ben een hands-on manager met ruim tien jaar ervaring in sales en tien jaar in software productmanagement. Hoewel ik geen programmeur ben, heb ik een diepgaand begrip van softwareontwikkeling en implementaties. Mijn expertise ligt in marketing, sales en het ontwikkelen en implementeren van digitale producten.

Onderscheidend vermogen

- Snel en analytisch – Ik doorgrond vraagstukken snel en schakel makkelijk tussen strategie en uitvoering.
- Hands-on en betrokken – Ik draai volledig mee in de operatie en ben niet bang om zelf de handen uit de mouwen te steken.
- Ervaring in software en processen – Ik begrijp de complexiteit van softwareontwikkeling en implementatie en kan zowel technisch als commercieel schakelen.

Ik sta open voor gesprekken met bedrijven die op zoek zijn naar een opvolger of partner om het bedrijf verder uit te bouwen.

Overig

Kennismaken? Een videocall is zo gepland.