



Son métier

Les missions de due diligence sont des "one shot", menées dans l'urgence, pour des clients très exigeants ! Nous analysons les données notamment économiques et financières (mais aussi fiscales, sociales et réglementaires) de la cible et évaluons les risques et opportunités que prend notre client. Le rapport que nous lui remettons lui permet de définir son offre de prix au plus juste mais aussi de l'assortir d'un certain nombre de garanties de la part du vendeur.

Sa journée type chez BDO

Dense à cause des "deadlines" serrées, faite d'imprévus, d'analyses financières, d'échanges avec nos clients et de développement commercial bien sûr !

Les qualités requises

Ecoute : même le meilleur technicien ne donnera pas la bonne réponse s'il n'a pas bien compris la question.

Anglais : la maîtrise de l'anglais est importante car nous avons de nombreux dossiers internationaux à traiter au quotidien.

Ce qu'il aime dans son métier

Intensité : chaque transaction est une histoire unique. On n'a que quelques jours pour s'approprier le métier de la société, sa culture, ses processus. Le niveau d'adrénaline est élevé compte tenu des enjeux considérables pour la cible et pour le client qui la rachète : financiers bien sûr, mais aussi stratégiques et humains.

Dimension humaine : d'un chef d'entreprise à l'autre, les profils et les personnalités varient énormément et nous devons systématiquement nous y adapter. En outre, c'est un métier qui demande une grande confiance réciproque.

La différence BDO

Considération : Chaque collaborateur est unique et BDO attache une grande importance à ce que chacun puisse s'exprimer et se réaliser dans son travail au quotidien. Une grande place est laissée à l'initiative personnelle et à l'innovation. Nous avons tous une mentalité d'entrepreneurs.

"Chaque transaction est une histoire unique."

