

Loopbaancoaching op afstand



MERGERSCORP

Loopbaancoaching op afstand

Dit bedrijf is een snelgroeiend bedrijf voor carrière- en executive coaching dat ervaren professionals helpt om sollicitatiegesprekken, vacatures en promoties in de wacht te slepen in een fractie van de tijd die het normaal gesproken zou kosten. Dankzij de eigen end-to-end coachingsmethodologie en het volledig gesystematiseerde leveringsmodel levert het bedrijf consistent sterke werkgelegenheidsresultaten op schaal, wat het onderscheidt van de meeste concurrenten in de sector.

Het bedrijf opereert binnen een wereldwijde professionele coachingsmarkt die wordt geschat op 5,34 miljard dollar en die elk jaar groeit. Het bedrijf is strategisch gepositioneerd op het kruispunt van de stijgende vraag naar loopbaanontwikkeling van leidinggevend en de voortdurende professionalisering van de coachingssector. De gevestigde merkreputatie, uitzonderlijke klantresultaten en schaalbare infrastructuur hebben de afgelopen 12 maanden geleid tot een omzet van meer dan \$7 miljoen, ondersteund door hoge marges en een groeiende pijplijn van professionals die op zoek zijn naar betere werkgelegenheid.

Het bedrijf maakt gebruik van een geavanceerd digitaal ecosysteem dat bestaat uit een eigen carrièresoftwareplatform, een abonneelijst van meer dan 100.000 professionals en geautomatiseerde onboardingsystemen waarmee het bedrijf op grote schaal klanten kan werven, verzorgen en waarde kan leveren. Met een gemiddelde orderwaarde van ongeveer \$8.000 dollar en conversiepercentages van meer dan 20% van discovery call tot close, blijft het bedrijf sterke financiële prestaties en zeer voorspelbare eenheidseconomie laten zien.

Het bedrijf is gebouwd voor operationele stabiliteit en werkt met volledig gedocumenteerde SOP's, een robuust kwaliteitscontrolesysteem en een gedistribueerd extern personeelsbestand bestaande uit leidinggevend in de VS en wereldwijde aannemers. De huidige eigenaar heeft geen klantverantwoordelijkheden en werkt "aan" het bedrijf in plaats van "in" het bedrijf, waardoor een naadloze overgang voor een nieuwe operator gegarandeerd is.

Met zijn schaalbare leveringsmodel, sterke digitale infrastructuur en bewezen staat van dienst op het gebied van klantsucces, is het bedrijf uitzonderlijk goed gepositioneerd voor verdere uitbreiding onder de nieuwe eigenaar.

Belangrijkste voordelen

- **Bewezen, schaalbaar systeem:** Eigen end-to-end methodologie
- **Hoge gemiddelde orderwaarde:** ~\$8K per klant met sterke marges
- **Hoog gewaardeerde beoordelingen:** 4,7 Trustpilot beoordeling en 5,0 Reviews.io beoordeling
- **Efficiënte klantenwerving:** >20% verkoopconversie van ontdekking tot afsluiting
- **Laag sleutelfiguurrisico:** volledig gedocumenteerde SOP's, kwaliteitscontroles en een bank met gescreend talent garanderen continuïteit en schaalbaarheid.
- **Sterke digitale infrastructuur:** Op maat gemaakte softwaretool, 123K+ e-maillijst, geautomatiseerde onboarding en volledige tech stack
- **Gemakkelijke overgang van eigenaar:** Het bedrijf is gestructureerd voor een naadloze overgang, aangezien de huidige eigenaar geen klantgerichte verantwoordelijkheden heeft.

Marketing

Het bedrijf gebruikt een uitgebalanceerde marketingstrategie die prestatiegerichte

TARGET PRICE

\$ 7,000,000

GROSS REVENUE

\$ 7,107,715

EBITDA

\$ 1,715,664

BUSINESS TYPE

Software & SAAS

COUNTRY

Verenigde Staten

BUSINESS ID

L#20251047

betaalde kanalen combineert met organische inspanningen en inspanningen op basis van verwijzingen. Betaalde sociale campagnes op Meta, LinkedIn en YouTube zorgen voor het meeste verkeer, terwijl NPS-feedback en sterke getuigenissen helpen om tevreden klanten om te zetten in actieve pleitbezorgers. Extra groei komt van LinkedIn content, webinars, workshops en besloten gemeenschapsgroepen. Het bedrijf verzorgt ook top of funnel prospects met overtuigende casestudy's en praktische inzichten die hen aanmoedigen om ontdekkingstelefoontjes te boeken.

Werkzaamheden

Het bedrijf opereert 100% op afstand met een kernteam in de VS en wereldwijde ondersteuning door contractanten:

Oprichter & CEO: 40-50 uur per week bezig met het managen van het team, toezicht houden op het product, coaching, inschrijvingsstrategie, merkpartnerschappen, contactpersoon financiën/boekhouding, juridische contactpersoon en coachingcurriculum.

Het team bestaat uit 6 FT werknemers in de VS en meer dan 20 fulltime en parttime contractanten in de VS, Zuid-Amerika en Azië.

Financiële kracht

Het bedrijf is met succes overgeschakeld op diensten met een hogere waarde zonder dat dit ten koste ging van de marges. Het bedrijf heeft nu meer dan \$7 miljoen aan jaaromzet behaald in de afgelopen 12 maanden, wat een sterke onderliggende vraag en operationele efficiëntie weerspiegelt. Met groeiende jaarlijkse inkomsten, een goed ontwikkelde merkidentiteit en uitstekende marges is dit bedrijf perfect gepositioneerd voor een nieuwe eigenaar om de site naar het volgende niveau van groei te brengen.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

MERGERSCORP

WWW.MERGERSCORP.COM