

**Kevin S.** - Né en 1977  
**59770 Marly**  
**10 ans d'expérience**  
**Réf : 1305281631**



## Responsable commercial et developpement

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nord Pas de Calais, dans le Bâtiment.

### Formations

---

1995 - 1996 : Baccalauréat section Tertiaire et technologique  
Spécialisation : commerce et gestion

### Expériences professionnelles

---

#### 2010 à ce jour

Dirigeant société ISOL SUR MESURE à Valenciennes, Fourniture et pose de menuiserie PVC/BOIS/ALU, porte de garage, volet Roulant, volet battant ; Gestion de mon équipe de pose, gestion plannings de pose, 1 assistante commerciale, 1 chargé de clientèle itinérant, réalisation des dossiers techniques et métrages ; Départements travaillés 59/62, CA annuel 700 000€ ; clientèles particuliers à 70% et Pro à 30%(promoteur privé et SCI)

#### Juin 2008 – 2010

Oxxo menuiserie - Cadre commercial secteur Nord-est France(59/62/02/80/60/77/51) - Responsable d'une augmentation du CA de 1,2M€ à 2,1M€ - Contact avec les principaux promoteurs privés et publics du marché immobilier - Travail en étroite collaboration avec bureau d'étude, économistes et cabinets d'architectes - développement portefeuille commercial et reporting

#### Sept. 2007- Juin 2008

Alphacan groupe Arkema - Attaché Technico Commercial Grand nord(59/62/02/80/60/54/51/77/IDF) - Gestion et Développement portefeuille commercial grand compte - Clientèle d'industrie pvc (SIPA menuiserie...)et Réseau Négoce (Wolsley matériaux...) - Ouverture de 2 nouveaux compte client

#### Oct. 2004- Sept. 2007

RB Habitat- Responsable Commercial dans la menuiserie Diffus - C.A. réalisé de 1,7M€ par an - Management d'une équipe de 3 Commerciaux - Administration des ventes et reporting

#### Oct. 2000- Sept. 2004

Fermoba Industrie- Responsable Commercial dans la menuiserie Diffus - C.A. réalisé de 2,5 M€ par an - Management d'une équipe de 4 Commerciaux - Administration des ventes/reporting/réunions commerciales - Gestion des plannings de poses chantiers - Mise en place de la méthode active de prospection terrain en 2001 (suite rachat par le groupe Arbel)

### Centres d'intérêts

---

- Football, Fitness et musculation