

**Kevin S.** - Né en 1978  
**59111 Bouchain**  
**16 ans d'expérience**  
**Réf : 2406241343**



## Responsable commercial

### Objectifs

---

Intégrer et obtenir un réel plan de carrière au sein d'une structure stable afin de continuer à développer mes compétences sur le management commercial et techniques

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**1998** : Bac +2  
BTS Management et commerce

**1996** : Bac  
Baccalauréat STT (section tertiaire et technologique)  
Spécialité Gestion et commerce

### Expériences professionnelles

---

#### **2018 à ce jour :**

Dirigeant chez Sidik Menuiserie : Menuiserie Et Fermetures Du Bâtiment  
Clientèle(s) : Particuliers et promotion immobilière  
C.Affaire : 700K €/an

#### **2016 - 2018 :**

Chargé d'affaire chez "hÖrmann France" : Fabrication Portes Garages Et Moteurs  
Gestion commercial/prospection/formations techniques et mise en oeuvre des produits  
Hormann auprès des clients/gestion des SAV/Gestion créances/suivi Marketing

#### **2010 - 2015 :**

Chargé d'affaire chez Isol Sur Mesure - Fourniture Et Pose De Menuiseries Et Produits De Fermetures  
Clientèle(s) : Particuliers et Professionnel du bâtiment  
C.Affaire : 1Million €/an  
Compétences acquises : Gestion commercial/prospection/gestion des achats fournisseurs et consommables/gestion des chantiers et planning/conduit de travaux

#### **2008 - 2010 :**

Chargé d'affaire chez Oxso Menuiserie - Extrusion Et Fabrication De Menuiserie "gamme Chantier"  
Départements travaillés : 59/62/02/51/60/80/77/08  
Clientèle(s) : Professionnelles BTP/artisan/Maitres  
d'oeuvres/architectes/Négoce/GSB  
C.Affaire : 2Millions €/an  
Compétences acquises : Gestion commercial/reporting/collaboration B.E interne/lecture de plan et

**2003 - 2008 :**

Chef des Ventes Itinérant chez Rb Habitat - Fourniture Et Pose De Menuiseries Et Produits De Fermetures  
Départements travaillés : 59/62/02  
Clientèle(s) : Particuliers  
C.Affaires : 1,7Millions €/an  
Compétences acquises : Gestion commercial/prospection/reporting/  
Management des 3 commerciaux/conduite travaux/gestion planning travaux

**2000 - 2003 :**

Chef des ventes chez Fermoba Industrie - Fourniture Et Pose De Menuiseries Et Produits De Fermetures  
Département(s) travaillé(s) : 59  
Clientèle(s) : Particuliers  
C.Affaire : 600K€/an  
Compétences acquises : Gestion commercial/prospection/reporting

**1998 - 2000 :**

VRP Itinérant en CDI chez Thevenin Sa - Fourniture Et Pose De Menuiseries Et Produit D'isolation  
Départements travaillés : 59/62/02  
Clientèle(s) : Particuliers  
C.Affaire : 650K€/an  
Compétences acquises : Gestion commercial/prospection/reporting  
Motif de départ : Fermeture de l'agence nord

## Langues

---

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office, Pro devis , Hercule, Outlook

## Atouts et compétences

---

Maitrise RT2012, norms PMR, stage Feebat (RGE)

## Permis

---

Permis B