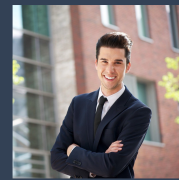


Kevin Rousseau

COMMERCIAL JUNIOR

Marseille, France | kevin.rousseau@gmail.com | +33 6 82 15 47 63 | linkedin.com/in/kevinrousseau



Diplômé du Bachelor Commerce et Négociation de Kedge Business School Marseille avec 12 mois d'alternance chez Veolia. Gestion d'un portefeuille de **45 clients B2B** et réalisation de **120 % de l'objectif commercial** sur le dernier trimestre. Maîtrise des techniques de prospection, de négociation et du CRM Salesforce. Tenace, persuasif et orienté résultats.

EXPÉRIENCE

Commercial Terrain (Alternance), Veolia Environnement, Marseille Sept. 2024 – Août 2025
Alternance de 12 mois au sein de l'équipe commerciale B2B (gestion des déchets et services environnementaux).

- Gestion et développement d'un portefeuille de **45 clients B2B** (PME et collectivités locales)
- Réalisation de **120 % de l'objectif commercial** au Q4 2024 (**85 000 EUR** de CA signé)
- Prospection téléphonique et terrain : **250+ appels** et **80 rendez-vous** en 12 mois
- Rédaction de **35 propositions commerciales** personnalisées avec un taux de transformation de **28 %**

Vendeur (Job Étudiant), Fnac Marseille, Marseille Sept. 2023 – Août 2024
Vente en rayon multimédia à temps partiel les week-ends et vacances scolaires.

- Conseil client et vente de produits tech (smartphones, ordinateurs, accessoires) pour un CA moyen de **8 000 EUR/mois**
- Meilleur vendeur du rayon sur **3 mois consécutifs** (oct-déc 2023)
- Taux de vente additionnelle (garanties, accessoires) de **42 %**, supérieur à la moyenne du magasin (**31 %**)

FORMATION

Diplôme et spécialité, Kedge Business School, Marseille Sept. 2022 – Juil. 2025
Formation en 3 ans avec alternance en dernière année. Diplômé avec mention.

- Modules clés : Techniques de Vente, Négociation Commerciale, Marketing B2B, CRM, Droit Commercial
- Challenge commercial inter-écoles : **2e place** sur 24 équipes au Défi Négociation Kedge 2025

COMPÉTENCES

Prospection téléphonique et terrain • Négociation commerciale B2B • Salesforce CRM • Rédaction de propositions commerciales • Gestion de portefeuille clients • Closing et suivi client • Techniques de vente (SONCAS, SPIN Selling) • Excel (suivi de pipe commercial) • Présentation commerciale (PowerPoint) • Écoute active et persuasion • Résilience et ténacité • Permis B

CERTIFICATIONS

Salesforce Administrator (en préparation), Salesforce Sept. 2025 – Déc. 2025
HubSpot Inbound Sales Certification, HubSpot Academy Nov. 2024 – Nov. 2024

LANGUES

Français (langue maternelle) • Anglais (B2) • Espagnol (B1)

PROJETS

Conquête de marché — Segment collectivités locales Janv. 2025 – Juin 2025
Projet de développement commercial sur le segment des petites collectivités locales chez Veolia.

- Identification et qualification de **60 prospects** dans le département des Bouches-du-Rhône
- Obtention de **12 rendez-vous** et signature de **4 nouveaux contrats** (CA annuel de **35 000 EUR**)
- Création d'un argumentaire commercial adapté aux collectivités, adopté par l'équipe régionale

RÉFÉRENCES

Stéphane Aubert
Directeur Commercial Régional, Veolia Environnement — PACA
s.aubert@veolia.com, +33 4 91 76 52 30

ACTIVITÉ EXTRA-SCOLAIRE

Capitaine — Équipe de Rugby Kedge Marseille Sept. 2023 – Juin 2025
Capitaine de l'équipe de rugby de l'école avec **25 joueurs**.

- Qualification aux **quarts de finale** du championnat inter-écoles de commerce FFSE
- Organisation de **3 matchs caritatifs** ayant récolté **2 500 EUR** pour les Restos du Cœur