



# KEVIN RICCHIUTO

**Achats & opérations | Solutions numériques, retail et développement B2B**

Bollène, Vaucluse (84) · +33 6 28 47 51 71 · [kev.rcht@gmail.com](mailto:kev.rcht@gmail.com)

[linkedin.com/in/kevinricchiuto](https://linkedin.com/in/kevinricchiuto) · [kore84.fr](https://kore84.fr) · [katania.me](https://katania.me)

## PROFIL

Profil transversal avec plus de quinze ans d'expérience à l'interface de la technique, du commerce et des opérations. J'ai dirigé un magasin informatique, managé des équipes en retail, piloté des portefeuilles allant jusqu'à 40 fournisseurs internationaux et géré une trentaine de clients B2B en Europe. Aujourd'hui, je développe également des solutions numériques sur mesure pour des entreprises françaises et italiennes. Mon fil conducteur : comprendre rapidement un besoin, structurer l'activité, résoudre les problèmes et mener les projets jusqu'à leur réalisation. Italien de langue maternelle, français bilingue, anglais professionnel à l'écrit.

## COMPÉTENCES CLÉS

**IT & support technique :** Support et assistance informatique · diagnostic, dépannage et réparation (Windows, macOS) · assemblage, montage et mise à niveau de PC (SSD, RAM, pâte thermique) · installation de systèmes, récupération et transfert de données · périphériques et imprimantes · réseaux LAN / Wi-Fi · formation et accompagnement des utilisateurs.

**Projets numériques & web :** Création de sites vitrines, sites corporate et plateformes web · applications et outils de gestion sur mesure · gestion de projet de l'analyse du besoin à la mise en ligne · HTML5 / CSS3 / JavaScript · référencement naturel (SEO), performances et expérience utilisateur.

**Achats & supply chain :** Sourcing et référencement fournisseurs · négociation des prix, conditions, délais et volumes · gestion des commandes et des approvisionnements · pilotage des stocks, réassort et réduction des ruptures · coordination achats, logistique et marketing.

**Retail & management :** Gestion complète de point de vente (caisse, stock, commandes, objectifs) · management et organisation d'équipe · accueil, conseil, vente et fidélisation · SAV, réclamations et retours · merchandising et opérations commerciales.

**Commerce B2B & relation client :** Gestion de portefeuille clients et partenaires · prospection et développement de marchés (France, Italie, Europe) · négociation commerciale · suivi des KPI, de la rentabilité et de la qualité de service.

**Environnement technique :** Windows 10 / 11 · macOS · Microsoft 365 · Google Workspace · diagnostic & assemblage matériel · BIOS / UEFI · récupération de données · LAN / Wi-Fi · VPN · ticketing · TeamViewer · AnyDesk · HTML / CSS / JavaScript · Git / GitHub.

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

**Kore84** · Bollène, France

Mars 2026 - présent

**Fondateur · Solutions numériques & support informatique (activité indépendante)**

- Pilotage de projets web et logiciels, de l'analyse du besoin à la conception, la mise en ligne, la formation et le suivi.
- Réalisation et livraison de 8 projets numériques pour des clients français et italiens : sites vitrines, sites corporate, plateformes web, applications et outils de gestion sur mesure.
- Dépannage, réparation et assistance informatique pour particuliers et petites entreprises.
- Relation client, propositions commerciales, coordination des projets et contrôle de la qualité des livrables.
- Optimisation de la visibilité, des performances et de l'expérience utilisateur ; maintenance et amélioration continue.

**KoreAgency** · Italie

Déc. 2024 - présent

**Cofondateur · Stratégie digitale, web & logiciels (activité exercée à distance)**

- Cofondation et développement d'une agence digitale italienne : sites internet, plateformes web et logiciels métier.
- Analyse des besoins, définition des solutions, structuration des projets et coordination de leur réalisation.
- Conception de sites corporate, plateformes, applications et outils internes adaptés aux processus des entreprises ; accompagnement des clients dans leur stratégie digitale.

**Vap'Concept** · Bollène, France

Juil. 2026 - présent

**Conseiller de vente**

- Accueil, conseil et accompagnement des clients dans le choix de produits adaptés à leurs besoins.
- Gestion des ventes, encaissements, commandes, stock et service après-vente.

**ChannelFret International SAS** · Orange, France

Sept. 2023 - Déc. 2024

**Exploitant transport & affréteur · France, Italie et Europe du Sud**

- Gestion d'un portefeuille d'environ 30 clients B2B en France, en Italie et en Europe du Sud.
- Organisation, planification et optimisation des opérations de transport ; suivi des KPI et de la rentabilité du portefeuille.
- Recherche et négociation avec les transporteurs : qualité de service, respect des délais et maîtrise des coûts.
- Gestion des imprévus, résolution des litiges et coordination entre clients, chauffeurs et partenaires.

**KR Consulting** · France

Fév. 2022 - Juil. 2023

**Consultant indépendant · Développement commercial B2B Europe**

- Accompagnement de fabricants internationaux, notamment asiatiques, dans leur développement commercial en Europe.
- Définition de stratégies d'entrée sur les marchés français et italien ; prospection, identification de distributeurs et suivi des négociations.
- Création de tableaux de bord, d'outils numériques et de processus de suivi de l'activité commerciale.

**AER Wholesale** · Slovénie

Nov. 2020 - Mars 2023

**Responsable achats & approvisionnement**

- Gestion d'un portefeuille d'environ 20 fournisseurs internationaux (Europe, Royaume-Uni, Chine) et encadrement d'une équipe de 3 collaborateurs.
- Sourcing de nouveaux produits et fournisseurs ; négociation des prix, conditions, délais et volumes.
- Pilotage des commandes, des approvisionnements et des stocks : disponibilité produit, réduction des ruptures et des surstocks.
- Coordination entre achats, logistique, marketing et commerce ; mise en place de tableaux de bord et de procédures.

**Vapostore** · Cannes, France

Mai 2019 - Août 2020

**Responsable de boutique**

- Gestion complète du point de vente : organisation quotidienne, caisse, stock, commandes et objectifs.
- Management d'une équipe de 2 collaborateurs : organisation du travail, répartition des tâches, accompagnement et suivi des performances.
- Accueil, conseil, vente et fidélisation de la clientèle ; gestion du SAV, des réclamations et des retours.
- Opérations commerciales, merchandising et actions locales ; suivi des performances et gestion administrative.

**Ribilio** · Croatie

Fév. 2017 - Mars 2019

**Responsable achats & approvisionnement**

- Gestion d'un portefeuille d'environ 40 fournisseurs internationaux et encadrement d'une équipe de 5 collaborateurs.
- Sourcing, négociation des prix et des conditions commerciales, préparation et suivi des commandes.
- Pilotage des approvisionnements, des délais et du réassort ; analyse des stocks et fiabilisation des données produits et tarifs.

**Magasin informatique** · Italie

2010 - 2016

**Gérant & technicien informatique**

- Création et gestion quotidienne d'un magasin spécialisé en informatique, avec encadrement d'une équipe de 2 collaborateurs.
- Diagnostic, dépannage, réparation et optimisation de PC Windows et macOS.
- Assemblage et configuration de postes sur mesure selon les besoins des particuliers et des professionnels.
- Remplacement et mise à niveau de composants, installation de systèmes, récupération et transfert de données.
- Installation sur site de postes et de réseaux LAN / Wi-Fi ; vente, conseil, devis et service après-vente.

**LANGUES · FORMATION**

**Langues :** Italien, langue maternelle · Français, bilingue · Anglais, professionnel à l'écrit et intermédiaire à l'oral · Espagnol, notions.

**Formation :** Diplôme italien en administration, finance et marketing (« Ragioniere e Perito Commerciale »), comparable au Baccalauréat STMG, II Politecnico, Italie, 2005-2010.

**PROJETS**

**upCourse · projet client :** plateforme web complète : moteur de recherche, pages locales optimisées SEO et espace d'administration (upcourse.it).

**Siro Jewelry · projet client :** site corporate B2B pour une maison de joaillerie, conçu pour soutenir son positionnement commercial (sirojewelry.com).

**AutoMaster Pro · projet client :** logiciel métier pour ateliers automobiles : clients, véhicules et suivi des interventions.

**KatanOS · projet personnel :** application Windows publiée sur le Microsoft Store (conception, tests, maintenance).