

ELIOT

INFORMATIONS :



Toulouse

Permis B Véhiculé

COMPÉTENCES :

Informatique :

Ruby onRails, HTML, Javascript, Java, CSS, SQL, Python

Gestion :

Gestioncommerciale, gestion de la logistique

Outils :

Visual Studio Code, Git, Github, Figma, Trello, Heroku

Atouts :

Impliqué, Rigoureux et Polyvalent

LANGUES :

Anglais : C1,
Espagnol : B1

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport (Basketball R1), voyages, nouvelles technologies...

DIPLOMES ET FORMATIONS

Masterexperten informatiqueet système d'information
2023/2025 (rythme 2 semaines entreprise/1 semaine école)

EPSI

Formation Développeur Web Full-Stack - 2023

Certification RNCP niveau 6 (Bac+3/4)

LE WAGON

L1 Sciences et Techniques des Activités Physique et Sportives (STAPS)- 2016/2017

UNIVERSITÉ PAUL SABATIER

BACCALAUREAT STMG SPÉ MERCATIQUE - 2015/2016

LYCEE OZENNE

PROJET ACADEMIQUE

Développement d'une application Web - MY PLAYGROUND

LE WAGON TOULOUSE

- Développementd'une application web responsive sur Ruby on Rails
- Création d'un prototype sur Figma
- Langues acquis en front-end: HTML, CSS, Javascript
- Language acquis en back-end:Ruby

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Chef d'équipe logistique chauffeur livreur

AD TRANSPORT-GLOBE EXPRESS CDI 2021/2022

- Vérification des documents et livraison des commandes
- Organiser une tournée en fonction des consignes de livraison
- Charger/décharger des produits, des marchandises
- Avoir une bonne relation client

Barman

CASINO BARRIERE- EXTRA 2019/2021

- Assurer l'approvisionnement, la mise en place et le service au bar en intervenant dans les conditions optimales d'hygiène et sécurité
- Accueillir, conseiller et contribuer à la fidélisation du client
- Promouvoir les produits de l'établissement

Conseiller en vente

VISIONNAIRE CDD 2019

- Gestion efficace de l'inventaire et de la réception de marchandise
- Adapter sa technique de vente pour conseiller le client et l'accompagner dans sa décision d'achat
- Mise à jour journalière de la comptabilité du magasin

Attaché commercial

WOCHAT-LUNALOGICDD 2018

- Développement du portefeuille client
- Développer et animer un réseau de contacts ou de partenaires commerciaux
- Définir des objectifs commerciaux et élaborer la stratégie à adopter pour les atteindre