

# Willyam Mudingayi Malumba

514-806-2503 | [larsonwi592@gmail.com](mailto:larsonwi592@gmail.com) | [linkedin.com/in/will-malums-504652224/](https://www.linkedin.com/in/will-malums-504652224/)

## Education

### Collège Montmorency

DEC en Développement d'Application Informatique

Laval, QC

Aug. 2022 – May 2025

## Experience

### Développeur Logiciel

Jun. 2024 - Présent

CAE

Montreal, QC

- Développé et optimisé des logiciels utilisés dans le développement et le test des simulateurs d'avion, améliorant ainsi l'efficacité des processus de l'équipe
- Mise en œuvre des solutions logicielles en Java, Groovy, PHP et SIL, réduisant de 30% le temps nécessaire pour les cycles de vérification
- Automatisé des tâches répétitives et complexes, permettant à l'équipe de vérification de se concentrer sur des tests plus critiques et réduisant le risque d'erreur humaine
- Maintenu et mis à jour régulier des logiciels, garantissant leur compatibilité avec les nouvelles technologies et améliorant la fiabilité des processus
- Collaboré étroitement avec les équipes de développement et de vérification pour identifier et résoudre rapidement les goulots d'étranglement

### Specialist d'Achat

Jun. 2022 – Jun. 2024

AIM KENNY U-PULL

Laval, QC

- Assister les clients avec expertise dans la vente de leurs véhicules, en veillant à une expérience fluide et satisfaisante.
- Négocier habilement des prix optimaux, contribuant à plus de 800 000 dollars de transactions pour l'entreprise.
- Utiliser constamment de solides compétences en négociation pour maximiser la valeur tant pour l'entreprise que pour le client
- Gérer et mettre à jour proactivement le CRM, en veillant à ce que les informations soient précises et mises à jour à temps pour un suivi efficace et la satisfaction des clients.

### Responsable Du Développement d'Affaires

Jun. 2023 – Nov.2023

Leadsify.io

Remote, QC

- Gérer l'ensemble du processus de vente
- Travailler avec les fondateurs pour développer des stratégies de vente et de marketing et pénétrer de nouveaux marchés
- Diagnostiquer le climat des affaires, les défis, les besoins stratégiques et les points sensibles des prospects, et élaborer une proposition de valeur réelle pour avoir un impact positif sur leurs activités

## Technical Skills

**Langages:** Java, Python, C#, C++, SQL, JavaScript, HTML/CSS, PHP, SIL

**Frameworks:** Node.js, React, MongoDB, Express, Next.js, Groovy

**Developer Tools:** Git, VS Code, Visual Studio, Eclipse, Azure DevOps, CI/CD

**Libraries:** jQuery

**Others:** Sales Support, Lead Generation, CRM management, Negotiation