



Jean-Baptiste CAMBILLARD

Junior Web Developer, en recherche d'alternance.

Actuellement en recherche d'alternance pour devenir développeur web et mobile, cette alternance me permettra de compléter ma formation initiale, et de mettre en pratique les notions apprises. L'alternance est 1 semaine en centre et 3 semaines en entreprise.

Ayant déjà de l'expérience en alternance ainsi que dans l'univers professionnel, je serai un atout pour votre entreprise grâce à ma patience, mon envie d'apprendre, mon adaptabilité et ma volonté d'exceller.

Contact

Téléphone

06.47.47.17.96

Email

jb.cambi@gmx.fr

Adresse

3 Place Jacques Carat, Cachan

Diplômes

2015

Licence Professionnelle

CIEFA

2013

BTS NRC

CIEFA

2008

BAC Pro Commerce

CIEFA

Expertise

- Wireframes
- Javascript
- Notions React
- HTML / CSS
- Notions Back (PHP)

Langues

Français

Anglais

Experience

Sept. 2021 - Mars. 2022

Ecole O'clock - "Grande École du Numérique"

- ➔ 3 mois d'entraînement basique : HTML5/CSS3/PHP/JavaScript
- ➔ 1.5 mois de spécialisation React
- ➔ 1.5 mois de projet développement

Mars. 2021 - Juillet. 2021

TwicPics - Senior Business Developer

TwicPics boost l'engagement et la conversion des sites web grâce à l'optimisation des images web. Nous accélérons les pages web tout en fournissant des visuels de haute qualité, au pixel près. Nous simplifions également la publication d'images de médias web pour les équipes numériques, marketing et informatiques, tout en offrant les meilleures pratiques en matière de Responsive Design à des clients tels que Celine/LVMH ou L'Oréal.

Juillet. 2018 - Mars. 2021

Fever Labs Inc. - Regional Manager

Création et prospection d'un fichier client dédié (Événementiel, culturel et Nocturne).
Création et déploiement d'événements produits par Fever (Festivals, Speed datings ...).
Elaboration de la stratégie commerciale pour la région Lyonnaise.
Vente et gestion de campagnes de communication sur nos différents "Secret Network" (médias dédiés aux villes de Paris et Lyon)
Plus de 200 partenaires signés, 18k tickets vendus, +200k€ de profits réalisés.

Mai. 2016 - Juillet. 2018

Groupon - Senior Sales Business Developer

Création et développement d'un portefeuille de partenaires locaux (restaurants, loisirs, centres de beauté).
Mise en place d'une stratégie de marketing et de communication personnalisée pour chaque partenaire, avec une problématique spécifique pour chaque secteur d'activité, dans un environnement très concurrentiel.
330 partenaires signés, marge globale réalisée de 295k€, 112% d'atteinte d'objectifs en 2017.

Sept. 2015- Mai. 2016

Manwork - Consultant en recrutement

Ouverture de l'agence de Lyon
Création et prospection d'un fichier client et entreprises partenaires.
Recrutement de personnel dits "haut profil" (Ingénieur, Chef de travaux, dessinateur / projeteurs)
Suivi et accompagnement de ces personnes lors de leurs missions