

# Benoit DA COSTA

DÉVELOPPEUR FULL STACK JS  
(ReactJS / NodeJS / NestJS / Typescript)



[Consulter mon portfolio](#)

## PROFIL PERSONNEL

Passionné et polyvalent, j'évolue depuis plus de 2 ans sur les frameworks Javascript back-end et front-end en quête de nouveaux challenges.

Ma rigueur, mon pragmatisme et ma détermination seront de réels atouts pour votre équipe.

## COORDONNÉES

☎ 06 51 48 72 61

✉ [dcostabenoit@gmail.com](mailto:dcostabenoit@gmail.com)

🏠 Boulogne-Billancourt - 92100

🌐 [linkedin.com/in/benoit-dacosta](https://linkedin.com/in/benoit-dacosta)

🐙 [github.com/Benito890](https://github.com/Benito890)

## COMPÉTENCES TECHNIQUES

 HTML / CSS	 NodeJS
 TypeScript	 NestJS
 Angular	 MySQL
 React	 Git et GitHub
 Material UI	 Jira

## SOFT SKILLS

Ambitieux	Esprit d'équipe
Travailleur	Facilitateur
Rigoureux	Fast learner

## FORMATION

### Développeur Web / Web Mobile

*Wild Code School / Mars 2021 - Août 2021*

### Master 2 - Programme Grand Ecole

*KEDGE Business School / 2016 - 2019*

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### Développeur Full Stack JS

*Ecocoe La Fabrique / Septembre 2022 - Février 2023*

- Evolution et maintenance de 8 applications pour le compte de Louis Vuitton
- Développement from-scratch de 2 applications web
- Développement API (Nest + Couchbase) pour une application worldwide à destination des vendeurs en magasins
- Déploiement Azure, Docker, Heroku
- Mise en place de test unitaires (Jest)

### Développeur Full Stack JS

*Wild Code School / Mars 2021 - Aout 2021*

- Développement de 3 projets web
- Création d'un portail Alumni pour Panthéon Assas
- Développement d'une feature pour le site Fiverr
- Réalisation de 2 hackatons (24 et 48h)

### Responsable commercial

*Inbound Value / Janvier 2019 - Mars 2021*

- Suivi commercial jusqu'au closing ( 140% des objectifs atteint / 420k CA new business généré)
- Élaboration des plans d'accompagnements inbound marketing
- Management d'une équipe commerciale de 3 personnes (recrutement, onboarding, pilotage, reporting)
- Missions pour compte client (implémentation CRM, formation commerciales)
- Définition et mise en place d'un plan de prospection multicanal (112 RDV obtenus)