



Cristian Sarroca

WEB DEVELOPER

Datos personales

Barcelona
Spain
+34 664711843
sarroca93@gmail.com

Links

[LinkedIn](#)
[GitHub](#)

Competencias

Proactividad
Responsable
Compromiso
Comunicación
trabajo en equipo
Adaptabilidad
JavaScript
TypeScript
Testing
Git
API REST
CI/CD
Agile
MERN stack

Idiomas

Spanish
Catalan
English

Perfil profesional

Desarrollador web con 2 años de experiencia en el sector, especializado en el desarrollo de aplicaciones front-end utilizando React, Redux y herramientas de testing como Jest y Cypress. Capaz de trabajar de manera autónoma en proyectos independientes y colaborar efectivamente en equipos multidisciplinarios. Apasionado por la creación de experiencias de usuario intuitivas y funcionales, con experiencia en diseño utilizando Figma.

Habilidades Técnicas

- Lenguajes: JavaScript (ES6+), TypeScript
- Frameworks/Librerías: React, Redux
- Testing: Jest, React Testing Library, Cypress
- Estilos: styled-components, SASS, Tailwind, Bootstrap, MUI, Emotion
- Diseño de interfaz: Figma
- Control de versiones: Git, GitHub Actions
- Herramientas de calidad de código: Sonar Cloud, Husky Hooks, ESLint
- Metodologías: CI/CD

Experiencia con Tecnologías Adicionales

- Backend: Node.js, Express
- Base de datos: MongoDB, Mongoose
- Jira/Trello/Notion

Formación

Bootcamp Full Stack, ISDI Coders Academy, Barcelona

JULIO 2021 – SEPTIEMBRE 2021

+1000h of programming (11 weeks on-site + pre-course)

Front-end: HTML5, CSS, Sass, JavaScript ES6, Typescript, React (Redux/Hooks), NextJS

Back-end: NodeJS, MongoDB, Mongoose, ExpressJS, API REST,

Testing: Testing Library / Jest / Supertest

Best practices: TDD, clean code, SOLID, Unit Testing, DRY.

Tools: VS Code, ESLint, Jest, SonarCloud, Slack, Trello, Git.

Economía, Universidad de Barcelona, barcelona

2012 – 2016

Grado en Economía.

Experiencia laboral

Front-end Web Developer, ThePower Education, Barcelona

FEBRERO 2022 – FEBRERO 2024

Responsabilidades Clave:

- Desarrollo y mantenimiento de la interfaz de usuario de los portales web y dashboards internos de The PowerMBA.
- Uso de metodologías Agile con CI/CD para facilitar la entrega continua de software y la integración sin problemas.

Hobbies

Como desarrollador web, encuentro inspiración y equilibrio en actividades como el snorkel, snowboard y fitness. Estas actividades no solo me ofrecen un descanso mental, sino que también me enseñan habilidades como la paciencia y la adaptabilidad, cruciales en mi trabajo. Además, mi pasión por viajar y sumergirme en nuevas culturas me brinda una perspectiva fresca para abordar desafíos de desarrollo. En resumen, mis hobbies no solo son una fuente de placer personal, sino que también enriquecen mi enfoque y habilidades como desarrollador web.

- Utilización de tecnologías como React, Redux, RTK Query, HTML5, CSS3 entre otras, para desarrollar interfaces de usuario modernas y receptivas.
- Pruebas exhaustivas y testing de código para garantizar la estabilidad y la calidad del producto final. (Testing unitario con Jest, E2E con Cypress)
- Colaboración estrecha con el equipo de diseño para implementar interfaces intuitivas y centradas en el usuario.
- Interrelación con el resto de departamentos para la resolución de incidencias de los usuarios.

Business Development Representative (BDR) - Google Cloud, Google, Barcelona

FEBRERO 2021 – DICIEMBRE 2021

- Investigación de mercado y análisis de datos para identificar prospectos cualificados y áreas de oportunidad.
- Generación proactiva de leads a través de diversas estrategias, incluyendo prospección por correo electrónico, llamadas en frío y participación en eventos de la industria.
- Colaboración estrecha con el equipo de ventas para garantizar una transición fluida de leads cualificados y proporcionar apoyo en el ciclo de ventas.
- Desarrollo y mantenimiento de relaciones sólidas con clientes potenciales, brindando información sobre los productos y servicios de Google Cloud y ofreciendo soluciones adaptadas a sus necesidades específicas.
- Seguimiento diligente de leads y métricas de rendimiento para evaluar la efectividad de las estrategias de generación de leads.

Finance solution account manager, Greenflex, Barcelona

MARZO 2017 – JUNIO 2020

- Creación y gestión de cartera, prospección y seguimiento comercial de clientes y partners.
- Planificación de ventas y creación de ofertas adaptadas a cada cliente.
- Fidelización y ventas recurrentes.
- Soluciones de financiación para inversiones en proyectos de eficiencia energética.
- Comunicación con la dirección e informe de resultados.
- Uso de CRM (salesforce).

Account manager, Area Staff, Barcelona

FEBRERO 2015 – ENERO 2017

- Ejecutivo de cuentas en agencia de personal de eventos.
- Enlace entre los clientes y los diferentes responsables del departamento creativo de publicidad.
- Encargado de la selección, contratación, briefing y coordinación del personal para cada campaña.
- Supervisar al personal para asegurar el cumplimiento de tareas y metas.
- Realización informes de resultados de campaña a cada cliente.
- Uso de CRM (salesforce).