



LEDUCQ CYRIL

DÉVELOPPEUR WEB & WEB MOBILE

À propos

Ingénieur Commercial en Informatique et Technicien Systèmes et Réseaux d'Entreprise en reconversion dans le développement d'Application Web et Web Mobile. Passionné par le milieu du Numérique et souhaitant allier métier et passion. De nature curieux et ambitieux.



26, Rue Maurice Ravel 59250 HALLUIN



+33 7 81 13 46 91



cyril.leducq@gmail.com



<https://Dcshave.github.io>

DIPLÔMES

NURSERIE NUMÉRIQUE 5

semaines 2023

1 FORMATION = 1 JOB

Lille FRANCE MASTER INGÉNIEUR COMMERCIAL 2007

- 2009

EFFICOM

Lille FRANCE

BTS ADMINISTRATEUR RÉSEAUX

2003 - 2005

Lycée Privé Saint-Rémi

Roubaix FRANCE

BAC STI GÉNIE MECANIQUE

2001 - 2003

Lycée Privé Saint-Rémi

Roubaix FRANCE

RÉFÉRENCE

Mme OCÉANE LEVEQUE

Cheffe de projet

Responsable dispositif 1Formation = 1Job

oceane.leveque@1formation-1job.com

06 22 23 46 08

Mme ISABELLE LECOMPT

Assistante de direction

Discothèque LE MACUMBA Englos

06 15 09 97 43

SUIVEZ-MOI

LinkedIn

[linkedin.com/cyril-leducq](https://www.linkedin.com/cyril-leducq)



MERCI!

EXPÉRIENCES

GÉRANT - IN REAL LIFE BAR GAMING

Lille

2018 - 2023

- Suivi de la concurrence au niveau local pour faire preuve de compétitivité sur le marché.
- Veille à la qualité de service auprès des clients.
- Gestion des commandes d'approvisionnements auprès des fournisseurs.
- Gestion des emplois du temps, recrutements d'employés et formation au besoins de l'établissement.
- Gestion parc Informatique de l'établissement.

INGENIEUR COMMERCIAL INFORMATIQUE - ESR Lille - CDD 5

Mois

2010 - 2011

- Rédaction des propositions commerciales.
- Conduite des rendez-vous clients (7 à 10/ semaine).
- Gestion des clients Grands Comptes afin de répondre à leurs besoins.
- Recherche et recrutement de profils informatiques.

INGÉNIEUR COMMERCIAL INFORMATIQUE - TETRA INFORMATIQUE Douai -

2007 - 2010

- Rédaction des propositions commerciales.
- Conduite des rendez-vous clients (7 à 10/ semaine).
- Prospection téléphonique selon le script commercial, planification de 5 rendez-vous en moyenne par semaine.
- Développement du réseau professionnel en participant aux événements et forums pertinents.
- Développement d'une relation de confiance avec les clients dans une perspective de fidélisation.
- saisie des données commerciales dans le CRM permettant de faciliter la traçabilité des opérations de ventes et de communications.
- Conduite des rendez-vous clients.
- Élaboration en équipe d'offres commerciales selon la grille tarifaire et réponse aux appels d'offres.

SAVOIRS FAIRES

- Création de nouveaux partenariats dans le but d'innover et de créer de nouvelles solutions à présenter à la clientèle.

PROFESSIONN-

Wordpress
HTML
CSS
JavaScript
Bootstrap

PERSONNEL

Créativité
Travail
d'équipe
Communication
Graphisme
Logique

LANGUES

Anglais B1 / B2

Allemand A1 / A2

Espagnol A1 / A2

HOBBIES

NATATION • MUSIQUE STREAMING NOUVELLES TECHNOLOGIES
VOYAGES