



Agnes KASABITI

DÉVELOPPEUR WEB ET WEB MOBILE



ADRESSES

18 RUE DE LA MARE 75020 PARIS

CONTACT

06.40.65.68.49

WEBSITE

[HTTPS://KASABITI.GITHUB.IO/](https://kasabiti.github.io/)

SOFTSKILLS

- Patience
- Bonne capacité relationnelle , esprit d'équipe
- Autonomie
- Capacité à résoudre les problèmes

MES COMPETENCES

- Intégration de maquettes HTML
- Réaliser une interface utilisateur web dynamique
- Utilisation de Git (Gitlab)
- Créer une base de données
- Développer la partie backend d'une application web ou web mobile

TECHNOLOGIES UTILISEES



FORMATIONS

- **DÉVELOPPEUSE WEB ET WEB MOBILE JUNIOR**, TITRE RNPC NIVEAU III

Développer la partie front-end et back-end d'une application web ou mobile en intégrant API et recommandations de sécurité - Descoduse (encours)

MASTER 2 INTERNATIONAL BUSINESS AND CORPORATE DEV'T

Principe des études de marché - Stratégie marketing - Customer relationship management - Stratégie commerciale - Management commerciale - Communication interpersonnelles - Méthodes recherche marketing et projet . CNAM-PARIS 2018-2019

MASTER 1 COMMERCE INTERNATIONAL

Marketing international - Échanges et marchés internationaux de biens/services - Analyse du système international - Union européenne et mondialisation - Innovation collaborative .CNAM-PARIS 2016-2017

EXPERIENCES

ASSISTANTE CHEF DE PROJET CRMB2C CHEZ TOTAL LA DÉFENSE
STAGE 6 MOIS

Mise en place d'une stratégie de fidélisation des clients à partir d'un benchmarking de la concurrence. Accompagnement des 13 Filiales: France, Allemagne, Afrique du sud, Chine, Kenya, Liban etc. dans leur projet de data capture.

Formation des filiales sur SFFC notamment (formations en Anglais).

Mise en place de KPI sur les parcours onboarding et expériences clients.

CHARGÉE DE CLIENTÈLE: 2014-2018 CHEZ GROUPE ACCOR FRANCE.

Responsable clientèle : satisfaction et fidélisation.

Management d'une équipe de 12 personnes.

Gestion des emails et appels téléphoniques (réponses clients).

Gestion des paiements et remboursements.

Analyse des expériences et parcours clients.

ASSISTANT MARKETING: ORANGE OUGANDA 2009-2010

Analyse des résultats des enquêtes clients. • Benchmark produits/service. • Rédaction de fiches concurrentes. • Analyse des études de marché et veille concurrentielle. • Actions commerciales (mailing et phoning).