

ALTERNANT DEVELOPPEUR WEB FULLSTACK

/ MOULOUD BAKIR



RYTHME : 1 VENDREDI TOUTES LES 3 SEMAINES À L'ÉCOLE + 33H DE E-LEARNING

+33 7 44 88 33 95

LinkedIn : [linkedin.com/in/mouloud-bakir](https://www.linkedin.com/in/mouloud-bakir)

mouloud.bak27@gmail.com

GitHub : github.com/MouloudBakir01

LA CELLE SAINT CLOUD

Portfolio : portfolio-mouloudbakir.onrender.com

À PROPOS

Ancien commercial, rigoureux et curieux, dans une entreprise de communication spécialisée dans la création de sites internet, j'ai découvert ma passion pour la technologie en collaborant étroitement avec les équipes IT. Cette expérience m'a donné l'envie de me réorienter dans le monde de la Tech et de transformer cette passion en véritable compétence métier.

PROJETS

- Playpal : projet étudiant, React.js, JavaScript, Symfony (API), plateforme de location de jeu de sociétés.
- To-do Manager : projet étudiant consistant à développer une to-do list complète avec Vue.js.
- Site d'échanges : création d'un mini-blog personnel pour les étudiants et jeunes professionnels souhaitant partager leurs apprentissages, expériences et projets en React.Js, Typescript.
- Mini-CRM : application CRM complète permettant de gérer une base locale de contacts avec Angular.

COMPÉTENCES TECHNIQUES

- | | | | |
|--------------|------------|--------------|----------|
| • HTML | • SQL | • PYTHON | • DOCKER |
| • CSS | • REACT JS | • NODE.JS | • GIT |
| • JAVASCRIPT | • ANGULAR | • TYPESCRIPT | |
| • PHP | • VUE JS | • RUBY | |

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Commercial - Les Papillons de Jours

mai 2022 - Juillet 2023

- Développement et gestion d'un portefeuille clients B2B avec atteinte régulière de +110% des objectifs commerciaux.
- Prospection active (téléphonique, terrain, emailing) auprès de professionnels du commerce, artisans, TPE et PME.
- Analyse des besoins clients et proposition de solutions digitales adaptées : création de sites internet, optimisation SEO, refonte web, gestion de visibilité en ligne.
- Présentation, démonstration et argumentation des offres digitales auprès des décideurs.
- Négociation commerciale complète.
- Collaboration avec les équipes techniques (développeurs, designers) pour traduire le besoin client en cahier des charges concret.
- Accompagnement des clients dans la compréhension des enjeux digitaux : UX, SEO, maintenance, hébergement, sécurité.

FORMATION

Bachelor Concepteur Développeur d'applications

ETNA

Septembre 2025 - Janvier 2027

Titre Professionnel Développeur web et web Mobile

Ecole O'Clock

Septembre 2024

LANGUES

- Français (maternelle)
- Kabyle (maternelle)
- Anglais (professionnel)
- Espagnol (intermédiaire)