



PRÉSENTATION

À la recherche actuellement d'une entreprise pour un contrat d'alternance en tant que concepteur développeur d'applications.

Disponible dès maintenant, je suis prêt à m'investir pleinement dans un projet et à apprendre de nouvelles compétences

COMPÉTENCES

Informatique (junior) : HTML, CSS, JavaScript, React, Angular, PHP, Node, C#, Java

Langues : Anglais, oral intermédiaire, lu et écrit couramment

CONTACT

223 Avenue d'Arès
33200 Bordeaux
06 30 66 40 47
Dupuispablo@gmail.com
25/03/1989
33 ans
Permis B

INTÉRÊTS

Voyages : Thaïlande, Guadeloupe, Angleterre, Espagne, Italie, Maroc
Jeux d'échec
Sports (Football)

DUPUIS PABLO

DYNAMIQUE, CURIEUX, PROACTIF ET SOCIABLE

Expériences professionnelles

Septembre 2023 - Juin 2025, M2i Academy, Concepteur Développeur d'applications

- Diagrammes UML
- Apprentissage de différents framework JavaScript : Node, Nest, Angular, React

Octobre 2022 - Aout 2023, CESI, formation Développeur Informatique, CESI, formation Développeur Informatique

- Découverte des principaux langages liés au développement : HTML, CSS, JavaScript, Python, PHP, C# (.NET), Java
- Méthodologie : Agilité, SCRUM, kanban

2021 - 2022, ThymBusiness(SFR), commercial itinérant BtoB

- Prospection ciblée vers les entreprises de 5 à 80 postes,
- Adapter l'offre SFR aux besoins de chaque prospect
- Faire l'intermédiaire entre l'opérateur et l'utilisateur final
- Négociation sur de la vente en circuit moyen et long

2020 - 2021, Idline Hébergeur/Opérateur, Responsable d'affaire B to B

- Prospection ciblée vers les DSI d'entreprise de 20 à 150 postes
- Adapter une large gamme d'offre à un besoin spécifique auprès des prospects
- Répondre à des contraintes techniques concernant le SI d'une entreprise
- Négociation sur de la vente en circuit long

2018 - 2019, Jalis, commercial itinérant B to B, CDI

- Prospection afin de créer et développer un portefeuille client
- Déceler le besoin d'un prospect afin de lui faire une proposition adaptée
- Négociation win-win et mise en avant des produits
- Performance commerciale : Contrat seul à 18K€ en one-shot sur 48 mois

2017 - 2018, Nexecur (Groupe Crédit Agricole) commercial itinérant B to C, CDI

- Développer un portefeuille client existant et participer à son développement à l'aide de rendez-vous fournis
- Faire une proposition adaptée à chaque prospect avec une large gamme de produits
- Négociation win-win et mise en avant des produits
- Fidélisation, parrainages
- Performance commerciale : 33 contrats en 1 mois, CA 24K€

2015 - 2016, Futur Digital Commercial itinérant B to B, CDI

- Prospection pour développer le portefeuille client
- Déceler le besoin d'un prospect afin de lui faire une proposition adaptée
- Négociation et mise en avant des produits
- Vainqueur national des challenges de Mai et Juin 2015 (+35K€ de CA / mois)

Formation

- 2014-2015 - Titre professionnel de Commercial - INFREP
- 2010-2012 - Niveau BAC Professionnel Système Electronique et numérique - Lycée professionnel Jacques Brel
- 2008-2010 - BEP Electrotechnique - Lycée professionnel Tregay