

# LANDRY SANCET

# DÉVELOPPEUR WEB EN RECHERCHE DE CDI

Permis B | Mobilité : Nationale

À PROPOS DE MOI Fort de mes expériences en relation clients, je suis en reconversion professionnelle vers les métiers du développement web, qui représente une réelle passion pour moi. Motivé et proactif, je suis à la recherche d'un CDI dans une entreprise bienveillante afin de mettre en pratique mes connaissances acquises lors des 6 derniers mois de formation intensive chez O'Clock. Je suis disponible dès le 1er mai.

# **TECHNOS**

# **FRONT**

React ReactDOM Redux JavaScript Html & CSS WebPack

## BACK

Node.js Sequelize Express JavaScript SQL & API PostgreSQL

## QUALITÉS

Rigoureux Impliqué Créatif Relationnel Organisé Curieux Esthète Ecoute

#### CONTACT





**EMAIL** contact.landrys@gmail.com



**LINKEDIN** /landrysancet



GITHUB /SancetLandry



ADRESSE 44000, NANTES



# **HOBBIES**









## **FORMATIONS**



O'CLOCK 2022 - 2023

FULLSTACK JS + SPE REACT



**ESUPEC** 2017 - 2019

BTS NEGOCIATION & RELATION CLIENT



LYCEE DU PAYS DE RETZ 2014 - 2017

- 6 mois 798 heures intensives de formation
- 4 mois de socle :

JavaScript & postgreSQL | express, node is, sequelize...

• 1 mois de spécialisation :

React. & Redux | WebPack, Babel, ReactDom, JSX, Jest..

- 1 mois de projet en équipe en conditions réelles.
- 2 ans 870 heures de formation / an.
- Démarchage et fidélisation de la clientèle.
- Production de l'information commerciale.
- Organisation et management des équipes.
- BAC ES Economique et Social

aux besoins et attentes des clients.

# **EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES**

# **BOUYGUES TELECOM**



2020 - 2022



CONSEILLER
SERVICE CLIENT
NANTES, 44200

# WAFFLE FACTORY

2019 - 2020 (1 an 4 mois)



ARTISAN GAUFFRIER NANTES, 44200 • Accueillir, conseiller et répondre aux demandes de la clientèle pendant des périodes de forte affluence.

• Polyvalence face aux différentes tâches et standards de l'enseigne.

• Identifier les demandes clients et proposer des solutions

• Gérer des situations imprévues et adapter le discours de vente

efficaces pour maintenir un haut niveau de satisfaction.

· Gestion de projet interne impliquant la communication

verticale entre managers et chargés de clientèle.

 Gérer le point de vente de manière autonome et sur un rôle 360 (stocks, nettoyage, caisse, etc.)

PUY DU FOU SAISON 2018 & 2019 • Serveur polyvalent - Les Epesses - 85082



Serveur polyvalent - Cholet- 49300