

ZACHARIE BOUHAYA

Développeur Web Full-Stack

📞 07 81 20 55 51

✉️ zacharie.bouhaya@gmail.com

🇫🇷 Langue Maternelle

🌐 [Zacharie Bouhaya](#)

📍 Paris, France

🇬🇧 Courant



EXPERIENCE

Développeur Web Full-Stack (React/Nodejs)

[OpenClassrooms](#)

📅 17 Février 2023 -Présent 📍 Paris, France

- Intégration de maquettes en **HTML/CSS** et **JavaScript**.
- Développement front-end avec le framework **React**.
- Développement back-end avec **Node.js** et **Express**.
- **Méthodologies Agiles**
- optimisation **SEO** et **Accessibilité**

Développeur Web Full-Stack

[Indépendant](#)

📅 17 Janvier 2022 -Présent 📍 Paris, France

- Développement fullstack **TypeScript** et back-end avec **Java**.
- Intégrations avec **CSS** et **SCSS**, à l'aise avec **Tailwind**.
- Maîtrise de **React**, **Node.js** et **Express**.
- Expérience avec les frameworks **Next.js** et **Spring Boot**.
- Routing et de gestion d'état : **React Router**, **Redux**.
- Architecture et gestion des bases de données relationnelles (RDBMS) et orientées document (NoSQL) : **MySQL**, **PostgreSQL** et **MongoDB**
- ORM : **Prisma**, **Spring JPA** et **Spring MongoDB**.
- Outils de développement et déploiement : **Vite**, **Docker**

Directeur commercial

[OGaming / Alt Tab Productions](#)

📅 17 2020 - 2022 📍 Paris, France

Accompagnement du dirigeant dans le pivot de l'activité après des difficultés ayant entraîné la perte de 70% du chiffre d'affaire (perte de droits de diffusion).

Gestion du portefeuille de clients existant et acquisition de nouveaux clients, de la petite entreprise au grand comptes (Google, Netflix ...etc).

Responsable de 1,5 M de chiffre d'affaire dont **800k euros d'acquisition**.

- Refonte de l'offre existante et lancement de nouvelles offres.
- Développement de nouvelles activités en synergie avec l'existant.
- **Recrutement** et **accompagnement d'une équipe** de 4 commerciaux.
- Développement de partenariats, négociation de contrats de co-production et de droits de diffusion.
- Mise en place d'un CRM.

MOTIVATIONS

Après **10 ans d'expérience** réussie dans le développement **B2B**, je me suis reconverti dans le **développement web**.

Passionné, j'ai d'abord commencé en autodidacte puis j'ai passé une certification pour valider mes acquis.

Je suis **intéressé** aussi bien par le **front-end**, le **back-end** que le développement d'**applications natives**.

Profondément **curieux**, j'adore **apprendre** et **travailler en équipe**.

Je suis disponible à compter de **Septembre 2024**.

FORMATION

Certification Développeur Web Fullstack - Javascript

[OpenClassrooms](#)

📅 17 2022 📍 Lyon, France

Parcours Grande École Finance & Stratégie

[EM Lyon](#)

📅 17 2009 - 2014 📍 Lyon, France

Classe préparatoire

[Lycée Saint-Exupéry](#)

📅 17 2007 - 2009 📍 Mantes, France

SKILLS

Javascript

TypeScript React React Router Redux
Nodejs Nextjs Express Prisma

Java

Spring Boot Spring JPA SpringMongoDB

BDD

SQL NoSQL PostgreSQL MySQL
MongoDB

Head of B2B

VIRTUO

 2016 - 2020  Paris, France


Rejoignant une **startup** composée d'une équipe de 7 membres qui a rapidement connu une **très forte croissance**, j'ai dirigé la création et l'expansion de l'offre commerciale, des produits et services destinés aux professionnels, tout en développant le portefeuille de clients.

- **Stratégie** : Analyse de l'écosystème, segmentation du marché professionnel et élaboration des stratégies spécifiques pour chaque segment.
- **Partenariats** stratégiques : Identification, développement et négociation de partenariats clés pour accroître la visibilité de l'offre et générer l'acquisition de nouveaux clients.
- **Développement** du portefeuille : Prospection active de nouveaux clients, tout en assurant la gestion et la fidélisation des clients acquis pour garantir leur satisfaction et leur rétention.
- Collaboration interfonctionnelle : En **étroite collaboration** avec l'équipe **produit et tech**, spécification des produits et fonctionnalités dédiées aux professionnels et gestion de l'intégration technique avec les partenaires.

business.govirtuo.com

Business Unit Manager

Mantu

 2014 - 2016  Paris, France

Lancement des activités de conseil en ingénierie en Ile-de-France

- Analyse de Marché : définition des secteurs et comptes cibles, veille concurrentielle.
- **Ouverture de comptes et Account Management** : Identification des acteurs clefs (responsables de départements, responsables achats, membres de COMEX, chefs d'entreprises), prise de contact par téléphone, rencontres, réponse à appels d'offre, négociation et établissement de contrats commerciaux.
- **Recrutement et accompagnement** d'une équipe de consultants : définition des profils clefs, sourcing (job boards et approche directe), entretiens, recrutement, coaching, évolution, entretien annuels, gestion des difficultés et des réussites.
- **Gestion Administrative et financière** : Facturation, recouvrement, P&L, reporting

Event Project Manager

The Mansion

 2012 - 2013  Shanghai, Chine

Gestion et promotion d'un nouveau lieu culturel et d'un service d'organisation d'événements

- **Organisation d'événements** : logistique, staffing, stocks, installations, programmation artistique
- **Promotion d'événements** : street marketing, presse spécialisée, réseaux sociaux, partenaires

Outils

Vite Docker Git Figma

Associatif

Le Petit Paumé

Edition 2011 du Petit Paumé, LE City-guide de Lyon.

Vente d'espace publicitaire, rédaction, organisation d'évènement

26 étudiants, 1.5M de CA et 300 000 exemplaires distribués gratuitement

Loisir

Collectionner et chiner de la BD

Jeux Vidéo

Bricolage de vélo

Petits projets électronique (arduino)

Concerts