

## Full-Stack Web Developer

### PROFILE

Zertifizierter Full-Stack Web Developer mit über 5 Jahren Erfahrung im CSM und Vertrieb, vorwiegend in der SaaS-Branche. Verantwortlich für ein Kundenportfolio von 60 Kunden mit einer Net Retention von 108 %. Erfahrung im Umgang mit sensiblen Daten in CRM-Systemen, der Softwareproblembeseitigung und der Zusammenarbeit mit Produktteams. Fundierte Kenntnisse in HTML, CSS, JavaScript, React und Debugging. Sucht Möglichkeiten, die Programmierkenntnisse im internationalen Unternehmen auszubauen und innovative Lösungen einzubringen.

### LINKS

[alinalein.github.io/portfolio\\_beta](https://alinalein.github.io/portfolio_beta)  
[linkedin.com/in/alina-leinweber](https://linkedin.com/in/alina-leinweber)  
[github.com/alinalein](https://github.com/alinalein)

### WEB DEVELOPMENT SKILLS

#### Front – End

- Sprachen: HTML, CSS, JavaScript, TypeScript
- Frameworks & Bibliotheken: React, React Native, Angular, Bootstrap, SCSS, jQuery, Material UI
- Test-Driven Development (TDD):
  - Unit Testing: Jest
  - Integration Testing: Jest / React Testing Library
  - Acceptance Testing: Jest-Cucumber mit Gherkin
  - End-to-End Testing: Puppeteer
- AJAX & JSON
- Entwicklungstools: Expo, Android Studio
- Responsive Design
- Versionskontrolle: Git
- Continuous Integration & Continuous Delivery

#### Back – End

- Sprachen & Frameworks: Node.js, Express
- Datenbanken:
  - Relationale Datenbanken: MySQL, PostgreSQL
  - NoSQL: MongoDB
- Hosting & Webdienste: Firestore, Heroku, Netlify, AWS (VPC, S3, EC2, IAM, LocalStack)
- APIs: RESTful API-Entwicklung und -Integration, Erfahrung mit Postman für API-Tests

### BILDUNG UND WEITERBILDUNG

#### Python for Everybody | Remote

Coursera 10/2024 - PRESENT

#### Full- Stack Web Developer | Remote

CareerFoundry 09/2023 - 08/2024  
Intensives, projektorientiertes Online-Programm mit Schwerpunkt auf praxisnahen Anwendungsfällen, unter Verwendung von CSS, HTML, JavaScript, Datenbanken und gängigen Frameworks, das ich in über 500 Stunden abgeschlossen habe.

#### B.A. in Business Administration | Gießen

Technische Hochschule Mittelhessen 03/2012 - 09/2016

### SPRACHKENNTNISSE

Englisch, Russisch - Fließend  
Deutsch - Muttersprache

### WEB DEVELOPMENT PROJECTS

#### myFlix | Remote | CareerFoundry

11/2023 – 05/2024

- Verwendete MongoDB, um eine nicht-relationale Datenbank für Film- und Userdaten zu erstellen.
- Entwickelte eine RESTful API mit Node.js, Express und Mongoose für sichere User-Authentifizierung und CRUD-Operationen, testete die Endpunkte mit Postman und hostete die Anwendung auf Heroku.
- Erstellte zwei responsive Frontends mit React/Redux und Angular, die den Usern Registrierung, Dateneingabe, Bibliotheksdurchsuchung und das Speichern von Lieblingsfilmen ermöglichen.

[React GitHub](#) [React Live](#) [Angular GitHub](#) [Angular Live](#) [API GitHub](#)

#### Meet | Remote | CareerFoundry

02/2023

- Entwickelte eine PWA mit React, integrierte die Google Calendar API zur Anzeige von Events in Diagrammen und Listen, mit Offline-Zugriff und Installationsmöglichkeit auf dem Startbildschirm.
- Verwendete TDD mit Jest für Unit- und Integrationstests, Gherkin für Akzeptanztests und Puppeteer für End-to-End-Tests, und erreichte eine Testabdeckung von 96 %.
- Nutze AWS-Lambda-Funktionen für serverlose User-Authentifizierung und -Autorisierung.

[Meet App GitHub](#)

[Meet App Live](#)

### BERUFSERFAHRUNG

#### Customer Success Manager | Remote | Speexx

11/2021 – PRESENT

- Verwaltete ein Portfolio von 60 Kunden und erzielte eine Net Retention von 108 % durch klare Definition kundenspezifischer Meilensteine und KPIs.
- Arbeitete eng mit Produkt- und Entwicklungsteams zusammen, um Softwareprobleme zu lösen und ein neues Produkt für 25 Kunden zu entwickeln, was Kostensenkungen ermöglichte.
- Steigerte den Kundenumsatz innerhalb eines Jahres um 900 % (von 10.000 € auf 100.000 €) durch die gezielte Identifikation von Kundenbedürfnissen.

#### International Sales Advisor | Remote |

SRH Berlin University of Applied Sciences

05/2021 – 11/2021

- Implementierte erfolgreich ein neues CRM in Zusammenarbeit mit dem Anbieter, was die Team-Effizienz erhöhte und meine Fähigkeiten in Koordination, Entscheidungsfindung und Zeitmanagement stärkte.
- Beriet über 500 Studierende zu technischen Studienprogrammen und übertraf die Einschreibungsziele mit einer Zielerreichung von 104 %.

#### Sales Advisor | Berlin |

Global University Systems Germany GmbH

03/2018 – 09/2020

- Planung und Koordination von über 20 internen Events und Messeauftritten, was die Sichtbarkeit steigerte und meine Projektmanagement- und Problemlösungsfähigkeiten verbesserte.
- Führte über 1.000 Interviews zur Einschreibung von Kandidaten in betriebswirtschaftliche und kreative Studienprogramme.

Weitere Tätigkeiten finden Sie auf meinem LinkedIn.