

Bastien FOURNIER

Développeur Web | Full-Stack
Recherche une opportunité dans le numérique

PROFIL

Passionné par le numérique et fort d'une expérience en gestion de la relation client, je maîtrise les outils de développement web ainsi que les bases de données. Mon parcours m'a permis de développer des compétences solides en JavaScript et en SQL que je souhaite mettre à profit pour contribuer activement au succès de votre entreprise et évoluer dans un environnement dynamique et innovant.

CONTACT

bastien.fournier06@gmail.com
06 11 43 52 54 | 69001 LYON
LinkedIn : www.linkedin.com/in/bastien-fournier1806
GitHub : <https://github.com/bastien-fournier>

HARD SKILLS

- Gestion de projet
- Technologies web
- Environnements de développement
- Résolution de problèmes

SOFT SKILLS

- Adaptation
- Créativité
- Autonomie
- Travail d'équipe

LANGUES

Français maternelle
Anglais intermédiaire



FORMATION PROFESSIONNELLE

DÉVELOPPEUR WEB MOBILE ET WEB FULL-STACK (Niveau Bac+2)

Wild Code School (69) | Février 2024 - Juillet 2024

- Mes projets développés dans le cadre de la méthode Agile/Scrum avec Git et GitHub
 - **Magic 8 Ball** : Conception d'un jeu divinatoire
 - **Find Your Public Holiday** : Conception d'une application proposant les jours fériés dans le monde
 - **Véro-Chrome** : Conception d'une application lors d'un hackathon sur 48h
 - **Externatic** : Conception d'une application de recrutement destinée à un cabinet de recrutement (Full-Stack) durée du projet 3 mois.
 - **NaosGuard** : Conception d'un site de réservation de services de petsitting.
- Compétences techniques :
 - **Front-End** : HTML, CSS, JavaScript, React.
 - **Back-End** : Node.js, SQL, Express.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIER ET RETRAITÉ

Groupama Lyon (69) | Mars 2021 - Novembre 2023

- Développer, rencontrer et conseiller le portefeuille de sociétaires
- Piloter des actions de conquête et fidéliser le portefeuille
- Générer mon activité et rendez-vous avec sociétaires ou prospects
- Conseiller et souscrire sur les offres en assurance de biens, de personnes, des produits d'épargne et de financement

CONSEILLER COMMERCIAL

SantéVet Lyon (69) | Septembre 2019 - Novembre 2020

- Assurer par téléphone la vente et la promotion de contrat d'assurance et des services, sur des appels entrants et sortants
 - Suivi et atteintes des objectifs
 - Négociation des contrats

DIPLÔMES

BTS Management des Unités Commerciales
Lycée Pierre Brossolette (69)

BEP Vente Action Marchande
Lycée de l'Edit (38)