

Bastien FOURNIER

Développeur Web || Full-Stack

Recherche une alternance dans le numérique

PROFIL

Passionné par le numérique et fort d'une expérience en relation client, j'ai acquis des compétences en développement web (JavaScript, SQL) et en informatique. Mon aisance relationnelle et ma curiosité me permettent d'apporter des solutions adaptées tout en continuant d'apprendre et d'évoluer.

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>

Portfolio : <https://bastien-fournier-portfolio.vercel.app/>

DIPLÔMES

Titre de Développeur Web et Web Mobile

Niveau Bac +2

Wild Code School (69)

BTS Management des Unités Commerciales

Lycée Pierre Brossolette (69)

BEP Vente Action Marchande

Lycée de l'Edit (38)

LANGUES

Français

Anglais intermédiaire



MES COMPÉTENCES

- Développement Full-Stack
 - HTML, CSS, JavaScript, React, Node.js, Express, MySQL, Tailwind
- Outils de versionnage et collaboration
- Responsive design
- Travail d'équipe
- Gestion des bases de données
- Expérience utilisateur
- Méthodologie Agile/Scrum
- Relation Commerciale
- Service Client
- Autonomie
- Rigueur

MES PROJETS

NaosGuard : Conception d'un site de réservation de services de petsitting.

- JavaScript, HTML, CSS, React, Express, Node.js, MySQL

Externatic : Conception d'une application de recrutement destinée à un cabinet de recrutement.

- JavaScript, HTML, CSS, React, Express, Node.js, MySQL

Find Your Public Holiday : Conception d'une application proposant les jours fériés dans le monde.

- JavaScript, HTML, CSS, React

Véro-Chrome : Conception d'une application lors d'un hackathon.

- JavaScript, HTML, CSS, React

Magic 8 Ball : Conception d'un jeu divinatoire.

- JavaScript, HTML, CSS

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