



DAVID FRANÇOIS-EUGÈNE

Développeur front-end

Mon intérêt pour le développement est une véritable passion. J'ai décidé de joindre l'utile à l'agréable en créant un site qui sert à la fois de CV et de lettre de motivation, tout en étant pertinent et ludique. Je vous invite à y jeter un coup d'œil pour découvrir un aperçu de mes compétences : <https://dvdfe.github.io/site-cv-developpeur/>.



29 ans



Permis B



Langue natale



Niveau B2



<https://github.com/dvdfe>

INFORMATIQUE

Langages et frameworks

- HTML, CSS, SCSS, Bootstrap, Tailwindcss
- Javascript, Vue.js, React.js, React Native
- Redux Toolkit, Node.js, ExpressJS,
- MongoDB, Github,

CONTACT



Mobile en Ile-et-Vilaine et Pays de la Loire



Davidfe.pro@gmail.com



06 10 36 81 41



/David François-Eugène

FORMATIONS

2022 Formation RNCP (Bac+2)
Développeur web
OPENCLASSROOMS

2018 - 2019 Bachelor (Bac+3)
Négociateur d'affaires en alternance
AFOREM

2015 - 2017 BTS MUC (Bac+2)
Management des unités commerciales
en alternance KER LANN

COMPÉTENCES

- Développement backend et frontend de sites et applications web
- Maintenance, correctif de bugs et amélioration des sites ou applications web
- Capacité d'écoute, d'auto-critique et esprit d'analyse
- Capacité à suivre les instructions et à fournir un résultat de qualité

EXPÉRIENCE DÉVELOPPEMENT WEB

Plusieurs projets réalisés:

- Intégration d'une maquette (HTML et CSS)
- Intégration d'un site de restauration avec des animations (HTML et CSS)
- Optimisation SEO d'un site (Accessibilité, SEO)
- Création d'un site marchand en ligne fictif (Javascript, API)
- Création du back-end d'un site d'avis culinaire avec une base de données (Javascript, Node.js, Express MongoDB)
- Création d'un réseau social d'entreprise en full stack CRUD (Node.js, Express, Bootstrap, Vue.js, PlanetScale)
- Création de plusieurs petites applications web frontend, backend et full stack
- Création d'application mobile avec React native

EXPÉRIENCE COMMERCIALE

2014 - 2023

- Création et développement d'une branche inexistante dans une agence commerciale
- Conseil et évaluation prévisionnelle
- Développement géographique du marché
- Relation client et résolution des réclamations
- Création et négociation de devis et de contrats de maintenance
- Assurer la qualité de service à la clientèle
- Dynamiser l'offre de produits et services
- Assurer la veille commerciale, réaliser et exploiter des études commerciales
- Management d'une équipe de vente de 4 personnes

CENTRES D'INTÉRÊT



Champion régional
d'arts martiaux



Pratique du piano