

Vicente SILVA

Developpeur web en alternance



+33 6 95 22 01 35 | vicente-s@hotmail.fr | Montrouge, 92120 | Permis Moto
linkedin.com/in/vicente-silva-5717aa1ba

Titulaire d'un Bachelor en Business Development, je souhaite désormais professionnaliser une passion de toujours : l'informatique et notamment la création de sites web. Je recherche une entreprise dynamique pour mettre en pratique ma formation et mes compétences techniques. J'aime travailler en équipe et je me démarque par ma volonté d'analyser l'ensemble des besoins des clients et ma capacité à proposer des solutions réellement sur mesure.

FORMATION EN ALTERNANCE

Développeur web et web mobile (2025)
Cinnk CFA en développement web, Meudon

- Sur une période de 14 mois (de septembre 2025 à novembre 2026)
- Compétences en cours d'acquisition : HTML, CSS, JAVASCRIPT, PHP, MySQL, GIT
- Apprentissage des compétences front-end et back-end de site et d'application web et mobile sécurisés et travail sur les systèmes de gestion de contenus PrestaShop et Wordpress.

COMPETENCES

- Sens relationnel et de la communication
- Proactivité, sens aigu du service client
- Travail en équipe
- Autonomie
- Esprit d'initiative
- CAO : Illustrator, AutoCAD
- Veille technologique

LANGUES

- Anglais, Bilingue

HOBBIES

- Roller et Sports extrêmes
- Compétition sportive et e-sportive.
- Nouvelles technologies

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Conseiller vendeur optique | 2024 - 2025
Lunettes Pour Tous, Paris

- Conseiller 80 prospects par jour sur la vente de produits (CA : 1700€/jour).
- Assurer le SAV à hauteur de 3 réclamations SAV par jour.
- Monter et régler en autonomie le matériel pour les clients.

Représentant commercial sédentaire | 2023 - 2024
Groupe Profession Santé, Malakoff

- Démarcher au téléphone les établissements de santé de France (min 50 appels par jour).
- Adapter l'offre et la vente de formations interactives en ligne pour le personnel paramédical français (2000€ panier moyen).

Commercial en alternance | 2022 - 2023

Champerché, Bezons

- Démarcher les restaurateurs, les traiteurs et grandes surfaces d'Île-de-France (objectifs 30 appels par jour).
- Vendre des produits agricoles de qualité et respectueux de l'environnement (moyenne de 200€ par devis).
- Suivre la satisfaction et les retours clients sur les produits.
- Proposer et créer la PLV des différents produits de la marque.

DIPLÔMES

Bachelor Business Development (2022)
ICD International Business School, Paris

Baccalauréat scientifique (2019)
Lycée Maurice Genevoix, Montrouge