Benoit ALEXANDRE-TACHDJIAN

Développeur Web

[redacted] benoit.alexandre78@gmail.com www.linkedin.com/in/benalta7892 www.github.com/Benalta7892
Paris et périphérie www.benoit-alexandre.com

RÉSUMÉ

Développeur web junior, certifié en conception et développement d'applications web et mobiles au Wagon, je maîtrise Ruby on Rails, JavaScript et PostgreSQL, ainsi que les outils nécessaires à la réalisation de projets web en autonomie. Je développe continuellement mes compétences techniques en autodidacte à travers des projets concrets, notamment avec Next.js, React et TypeScript. Rigoureux, méthodique et attentif à la qualité du code, je souhaite intégrer une équipe pour contribuer à des projets concrets et poursuivre mon évolution professionnelle.

COMPÉTENCES

- Développement web full stack
- Conception UI / UX (Figma)
- HTML/CSS
- JavaScript
- Ruby on Rails
- Next.js
- Node.js
- SQL/PostgreSQL
- Git/GitHub
- Méthode agile
- Maîtrise des outils d'intelligence artificielle
- Principes du SEO

APTITUDES

- Rigueur
- Esprit d'analyse
- Résolution de problèmes
- Autonomie
- Esprit d'équipe

LANGUES

Anglais	Niveau B2
Espagnol	Niveau B2

CENTRES D'INTÉRÊT

- Passion pour la mode et les tendances
- Activités sportives régulières
- Exploration des innovations technologiques
- Sensibilité musicale (violon, piano)
- Découvertes culturelles à travers les voyages

DIPLÔMES

Concepteur développeur d'applications web et mobile

Le Wagon — 04/2024

- Bootcamp intensif de codage (6 mois)
- Stack : Ruby on Rails, HTML, CSS, Bootstrap, JavaScript, SQL, Git, GitHub, Heroku
- Conception logicielle : architecture MVC, conception et gestion de bases de données
- Projets phares : clone d'Airbnb et PokéSwype (réseau social dédié aux cartes à collectionner)
- Développement en équipe selon la méthode agile, pilotage de projets web de la conception au déploiement

Bachelor Gestion et Transaction Immobilière

Institut du Management des Services Immobiliers, Groupe IGS - Paris — 10/2016

- Réalisé en **alternance chez Les Estudines**, **Réside Études**

Bachelor Gestionnaire d'Unité Commerciale — Spécialisation en Ressources Humaines

Novancia Business School - Paris — 11/2014

- Réalisé en **alternance chez Zara** (promotion dédiée au groupe **Inditex**)
- Spécialisation en **Ressources Humaines —** apportant une vision globale des enjeux RH : recrutement, intégration, formation, droit du travail, paie et administration du personnel

Bac Sciences et Technologies de la Gestion

Lycée René Cassin - Arpajon — 06/2011

- Spécialisation en **Marketing**

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Conseiller vendeur polyvalent

Inditex, Zara [redacted] — 11/2016 - Présent

Renforcement des **compétences organisationnelles**

- Accueil, conseil, vente et encaissement
- Suivi du chiffre d'affaires et des objectifs commerciaux

Conseiller vendeur expert en chemiserie pour homme haut de gamme

Nodus Parly 2 - Le Chesnay — 05/2019 - 01/2023

En parallèle d'un poste chez Zara
Gestion opérationnelle de l'ouverture à la fermeture du point de vente en **autonomie**

- Accueil, conseil, vente et encaissement
- Gestion des stocks, des livraisons et des inventaires
- Merchandising et installation des vitrines selon les standards visuels de l'enseigne
- Suivi du chiffre d'affaires et des objectifs commerciaux
- Participation au **processus de recrutement** : recherche de candidats, tri de CV, prise de contact et accompagnement à l'intégration

Chargé de gestion locative

Réside Études, Les Estudines - Levallois-Perret — 02/2016 - 10/2016

Adaptabilité et **gestion** des opérations locatives en milieu exigeant

- Accueil et accompagnement des résidents
- Organisation des visites et réalisation des états des lieux d'entrée et de sortie
- Rédaction et gestion des baux
- Suivi des paiements, des quittances et des relances
- Gestion des réclamations des locataires
- Coordination des interventions techniques et des services généraux

Responsable de rayon (chaussures et accessoires)

Inditex, Zara [redacted] — 01/2013 - 02/2016

Développement d'**aptitudes en leadership** et d'une forte **vision commerciale**

- Pilotage d'un rayon représentant **15 à 20 % du chiffre d'affaires** du point de vente
- Communication des objectifs commerciaux à l'équipe
- Répartition et coordination des tâches quotidiennes
- Suivi du chiffre d'affaires et des indicateurs de performance
- Gestion des stocks, des livraisons et des inventaires
- Merchandising selon les standards de l'enseigne