



Lena Schmidt

hello@reallygreatsite.com

Erfahrene Softwareentwicklerin mit Fokus auf skalierbaren Backend-Architekturen, sauberem Code und automatisierten Entwicklungsprozessen.

+123-456-7890

Deutschland

BERUFSERFAHRUNG

Senior Software Engineer

Jan-21 - Heute

Synexis Systems

- Entwurf und Implementierung ereignisgesteuerter Services zur internen Prozessautomatisierung.
- Überführung monolithischer Module in parallele, ausfallsichere Pipelines.
- Übernahme der Architekturverantwortung für Datenflüsse mit hohen Transaktionsvolumina.

Software Engineer

Jan-19 - Jan-21

HelioTec

- Aufbau containerisierter Anwendungen für Buchungs- und Ressourcenmanagement.
- Entwicklung generischer Schnittstellen und Optimierung von Durchsatzzeiten.
- Einführung statischer Analyseketten und automatisierter Tests.

Software Engineer Intern

Jan-17

Synexis Systems

- Unterstützung bei der Modularisierung interner Tools und Implementierung kleiner Service-Endpunkte.
- Analyse einfacher Performance-Bottlenecks.

AUSBILDUNG

BSc Informatik

Jan-18 - Jan-20

Technische Hochschule Berlin

Vertiefung in Softwarearchitektur, verteilte Systeme, Datenbanken und Betriebssysteme. Abschlussarbeit zur Stabilisierung ereignisgesteuerter Datenpipelines. Abschlussnote 1,3.

FÄHIGKEITEN

Java • Typescript • DevOps • Softwarearchitektur • Containerisierung • Analytische Fähigkeiten

SPRACHEN

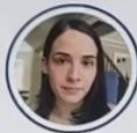
Deutsch (Muttersprache) • English (Fließend) • Spanisch (Grundkenntnisse) • Französisch (Grundkenntnisse)



1 145



4



Commerciale Laurie Defois



06 00 00 00 00

Laurie.defois@gmail.com

Bordeaux

@Lauriedefois

DESCRIPTION

Forte de 3 ans d'expérience en marketing et commerce, et diplômée d'un Master en Développement Commercial, j'ai développé une double expertise terrain et relation client. Mes expériences en vente directe m'ont permis d'acquieser mes compétences en prospection, analyse des besoins, négociation et fidélisation. Autonome, rigoureuse et orientée résultats, je m'investis pleinement pour atteindre les objectifs fixés. J'accorde une grande importance à l'écoute active, à la qualité du lien client et à la performance mesurable. Je souhaite aujourd'hui mettre mon énergie et mon sens du service au profit de votre développement commercial.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CHARGÉE DE VENTE

Boutique ModStyle, Bordeaux 2019 - 2021

- Dans un contexte de vente directe en BtoC, j'ai adapté mes techniques de prospection et de closing à chaque profil client, ce qui m'a permis de dépasser 110 % des objectifs mensuels pendant 10 mois consécutifs.
- Face à un besoin d'amélioration du suivi client, j'ai conçu et structuré un fichier de relance personnalisé, ce qui a généré une hausse de 30 % du taux de revisite en 6 mois.
- Chargé d'intégrer deux nouvelles recrues, je les ai formées aux techniques de vente et aux argumentaires produits, favorisant leur autonomie et leur montée en compétence rapide.

BARMAN

Le Patio, Bordeaux 2013 - 2018

- En analysant les préférences clients par tranche d'âge, j'ai adapté mes recommandations de boissons de manière ciblée, ce qui a généré une hausse des ventes de 25 %.
- J'ai instauré un climat de confiance avec la clientèle régulière en créant un lien authentique et personnalisé, favorisant leur fidélisation sur le long terme.
- Lors des périodes de forte affluence, j'ai su maintenir un service fluide, rapide et orienté satisfaction, en gérant efficacement la pression et les priorités.

FORMATIONS

Master Marketing et Développement Commercial

KEDGE Business School - Bordeaux

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Lycée Gustave Eiffel - Bordeaux

SOFT SKILLS

- Empathie et écoute active
- Sens du détail
- Rigueur
- Capacité à créer un climat de confiance
- Adaptabilité
- Travail en équipe

LOGICIELS

- HubSpot
- Pack Office
- Trello
- Canva
- Google Analytics

LANGUES

Anglais: Parlé
Français: Parlé
Espagnol: C1

INTÉRÊTS

Randonnée : Ce loisir m'aide à développer endurance, régularité et persévérance, des qualités essentielles dans la vente.



102



1



106