



Julien FLORIVAL

CONCEPTEUR DÉVELOPPEUR D'APPLICATIONS

✉ julienflorival@hotmail.fr

🚗 B - Véhicule léger

🚗 Véhicule personnel

📍 Toulouse

☎ 06 80 21 88 58

COMPÉTENCES

Recueillir et analyser les besoins client

Gestion de projet

Analyser, exploiter, structurer des données

Présenter et valoriser un produit ou un service

STACK TECHNIQUE

HTML, CSS, JavaScript, PHP, SQL, REACT NATIVE, Node.js, C, C++, Java, Angular

UML, GitHub, MySQL Workbench, MAMP, Docker, WordPress

ATOUTS

Avoir le sens du service

Faire preuve de curiosité

Faire preuve de rigueur et de précision

LANGUES

Anglais
B1

CENTRES D'INTÉRÊT

Cinéma (tous genres)

Jeux vidéo (Action, simulation)

Parcs à thème

Après 12 ans d'expérience dans le commerce, j'ai choisi de m'orienter vers le monde du numérique. Actuellement en formation de niveau 6 en Concepteur Développeur d'Application, je recherche une entreprise pour un stage non rémunéré de 2 mois en Février 2027.

PARCOURS

● TITRE PROFESSIONNEL CONCEPTEUR DEVELOPPEUR D'APPLICATIONS

Depuis 2026 LDNR Labège

● Stagiaire Développeur Web

De sept. 2025 à nov. 2025 EIWIE L'Union

Développement d'un site web pour un restaurant en Node.js, création d'une application de gestion de dépenses en React Native, et réalisation d'un site e-commerce pour un cabaret-spectacle sous WordPress, avec intégration et personnalisation des contenus selon les besoins clients.

● TITRE PROFESSIONNEL Niveau 5 Développeur web et web mobile

2025 ADRAR Ramonville-Saint-Agne

● Chef d'agence

De jan. 2021 à avr. 2024

Kiloutou, Chausson Matériaux Portet-sur-Garonne, Colomiers
Encadrement d'une équipe de 9 collaborateurs, commerciaux, chauffeurs, magasiniers. - Coordination et suivi de l'activité, animation commercial. - Développement du portefeuille client (B2B et B2C). - Négociation et achat de produits auprès des fournisseurs. - Gestion du plan de vente et des approvisionnements.

● Interlocuteur commercial

De sept. 2014 à déc. 2020 Chausson Matériaux Saint-Alban

Suivi commercial et développement du portefeuille clients. - Etude technique des projets de construction et suivi de chantier. - Remise de devis et relance.

● Technico-commercial

De jan. 2011 à sept. 2014 Chausson Matériaux Saint-Alban

Suivi et prospection client. - Promotion des produits et services de l'entreprise. - Prise de commande et remise de tarifs. - Reporting d'activité auprès de la direction commerciale.

● BTS TECHNICO-COMMERCIAL

2008 Lycée Jolimont Toulouse

● BAC PRO Maintenance des Systemes mécaniques Automatisés

2006 Lycée Saint-Joseph Toulouse