



Thomas Doan

Chef de projet IT / product owner
 Alternance Rythme :
 1/3 semaines entreprise
 Septembre 2023

✉ thomas.doanbo@gmail.com

☎ 06 61 11 99 48

📍 17 rue auger 13004 Marseille

👤 thomas.doanbo

Langages

- Javascript : Angular / nestJs
- PHP : Laravel / symphony
- .NET 6
- BDD : SQL / NoSQL - transaction ACID

Compétences

- Management d'équipe / travail d'équipe
- Communication
- Capacité à fédérer
- Capacité d'analyse

Education

- **2i Tech Academy bac +5 : Oct 2023 / Janvier 2025**
 Cursus : Manager de projets développement
 - Gestion de projet Agile
 - conception, UML
 - Architecture logiciel
- **ETNA Bachelor (alternance) : Sept 2022 / Sept 2023**
 Cursus : Concepteur projet SI
 - devops, Mobile (react/flutter), réseau, web
- **EPITECH bac +3 Marseille : Janv 2021 / Juillet 2022**
 Cursus : Coding Academy, spé CODE&GO
 - Piscine PHP et JS, framework : Laravel, VUEJS, SQL
- **INSEEC Paris bac+5 : 2012 / 2014**
 Chef de produit : Stratégie Marketing et commerciale
- **KEDGE BS Marseille bac+3 : 2009 / 2012**
 Bachelor : spécialité finance
- **Bac S Marseille : 2008**
 Option : SVT Mention AB

Portfolio

<https://thomas-doan.students-laplateforme.io>

<https://github.com/thomas-doan>

Experiences Professionnelles

INFOTEL - Développeur logiciel C#, Angular & Product Owner
 Septembre 2022 - Septembre 2023 Aix-en-provence

Missions :

outils : GIT / jira / AZUR

- **Développeur : Mission**

- Développement features sur les applications .net et Angular 15
- API REST node.js pour parser de la donnée
- Test unitaire / principe SOLID
- SQL Serveur / MongoDB

- **Mission interne : product owner**

- Développer un CRM, stack : springBoot/nestJs/angular
- Méthode Agile

AXA - Inspecteur commercial

Septembre 2018 - Décembre 2020 Marseille

Missions :

- Recrutement de franchises sur (13/83/06)
- Manager de 7 agents généraux.
- Appliquer la politique commerciale AXA Démarche commerciale,
- KPI Construction des business plans / formation interne des agents

Dammack - Manager commercial

Janvier 2017 - Juillet 2018 Londres

Missions :

- Recrutement de commerciaux et management d'une équipe de 4 personnes
- Définir les KPI et process de vente
- Sourcing et prospection de nouveau compte

Philips - Responsable de secteur GMS

Avril 2015 - Décembre 2015 Toulouse

Missions :

- Négociation centrale d'achat (Socamil)
- Management et recrutement des animatrices de ventes
- Appliquer la politique Philips en GMS (Négociation, opération, Merchandising)