

HUGO COUDRY

Gestionnaire de maintenance en système informatique

Contact



+33 6 73 29 05 47



Coudry.hugo@gmail.com



Nancy, Lorraine, France



Permis B



08/07/1994



www.Coudry-hugo.com

Education

Certified Ethical Hacker/Akaoma

2016-2018 en cours

Gestionnaire de maintenance en système informatique/CESI

2015-2017

Bac Professionnel Commerce /CCI

2011-2014

Compétences

- Réseaux LAN
- Protocoles TCP/IP
- Virtualisation
- Windows client
- Masterisation
- Office
- Windows server
- Virtualisation avec HyperV
- Script Powershell
- Bases de données
- LINUX
- Déploiement d'images
- Système de sauvegarde
- Outils de la gestion de parc
- Créer un site
- Sécurité informatique
- Voix IP
- Administration d'échange
- Communication WIFI
- PHP, Javascript, Python,

Mon profil

Mon objectif est de trouver de nouvelles solutions à l'avancée d'un réseau informatique, de maintenir et de superviser le matériel informatique pour simplifier la vie des utilisateurs dans leur espace de travail. De déceler d'éventuelles failles ou erreurs de sécurité, tout en travaillant dans la bonne humeur et la motivation d'une équipe. Dynamique , curieux et studieux. Une passion pour la sécurité informatique et la lecture.

Expérience Professionnelle

2015-2017 TIBCO - Marly

Gestionnaire de maintenance en système informatique, Intervention sur site clients, dépannage informatique , relationnel clients. Formation et installation de nouvelles solutions informatiques. Gestion du stock et des réparations en cours, masterisation de postes informatiques, configuration d'accessoires et de systèmes réseaux.

2013-2014 CARMAT - Ludres

Vendeur sédentaire – Salle exposition (Contrat d'apprentissage) Accueillir et conseiller le client en apportant une réponse à ses besoins. Analyser le projet du client et établir une offre prix. Mise en place d'un nouveau fournisseur. Suivi des commandes clients.

2011-2013 BLOC&JOB – Laneuveville Devant Nancy

Vendeur Sédentaire – Salle exposition (Contrat d'apprentissage) Analyse le projet d'un client et établir une offre commerciale. Suivi des commandes clients. Démarcher de nouveaux clients professionnels. Relationnel clients/fournisseurs.