



LAFONTAINE SANA

RECHERCHE STAGE

NON RÉMUNÉRÉ DURÉE: 2 MOIS

Actuellement étudiante en BUT technique de commercialisation, je suis particulièrement intéressée par l'événementiel et souhaite développer mes compétences dans ce domaine. J'aimerai mettre à profit mes diverses compétences afin de contribuer au succès d'événements.

 7 AVRIL 2026 - 29 MAI 2026

 Stage non rémunéré

 Permis B, véhiculée

 Mas Gafard, 66680 Canohès

COMPÉTENCES

- Relation client: accueil client, bases en suivi client
- Communication commerciale: bases en réseaux sociaux et création de contenu
- Créativité : sens de l'esthétique et mise en valeur de projets
- Notions en marketing, et événementiel
- Outils: Canva; Excel; Word

QUALITÉS

- Dynamique
 - Polyvalente
 - Organisée
 - Créative
 - Capacité à travailler en équipe
- Gestion du stress

CENTRES D'INTÉRÊT



Mode



Musique



Evénementiel

LANGUES

Anglais

Intermédiaire supérieur (B2)
Voyage linguistique à Londres

Espagnol

Utilisateur indépendant (B1)

CONTACT 06 59 31 90 30 sanalafontaine66@gmail.com

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Stagiaire chez un créateur de mode, Novembre 2020

Nomikos Felipe; Perpignan; Stage

- *Conception d'un pantalon de A à Z: imagination du produit puis conception*
- *Gestion d'un projet créatif: organisation, planification et suivi des étapes*
- *Renforcement de ma créativité et de mon attention aux détails*

Pâtissière – gestion complète du coin dessert ; Juillet - Août 2025

Le Miramar - Canet en Roussillon - contrat saisonnier

- *Gestion autonome du coin dessert : préparation, cuisson et mise en place pour le service*
- *Organisation et planification: assurer la disponibilité des desserts*
- *Capacité à travailler sous pression et à gérer un poste clé en toute autonomie*

Serveuse en restauration, Juillet 2024

Pizza et pasta - Latour Bas Elne - contrat saisonnier

- Accueil des clients, service en salle
- Travail en équipe dans un rythme soutenu

Stagiaire, 9/12/2024 - 20/12/2024

Skoda Scala - Perpignan - Stage

- Aide à la gestion des dossiers administratifs
- Observation des démarches commerciales et du suivi client

FORMATIONS

BUT techniques de commercialisation - En cours (2ème année)

IUT de Montpellier

Baccalauréat: spécialités sciences économiques

et sociales et Mathématiques. - Mention Bien

Lycée Picasso Perpignan

DNB - Mention très bien

Collège des Albères Argelès sur mer