



Valérie LAFATEUR

44 ans

✉ 450 route du Collège
74330 POISY

☎ 06.20.80.96.65

✉ valerie.lafaiteur@gmail.com

FORMATION

2018-2020 – Formation Technicien développeur informatique - Campus Numérique in the Alps (Annecy)

2006 – Formation en gestion de projets culturels et événementiels (AEMC Paris)

1995-1998 – EM Normandie (Le Havre) dont 6 mois University of Hertfordshire (International marketing & tourism)

1993- 1995 Bac C + Classe

LANGUES & INFORMATIQUE

En cours d'acquisition :
Html5, Css3, Javascript,Java,PHP,
Mysql,Bdd,Laravel,Vue js, Node js,git

Anglais professionnel ●●●●○○
(2018 TOEIC 900 pt)

Allemand ●●○○○○

Office ●●●●○○

COMPETENCES

Gestion de projet ●●●●○○

Commercial ●●●●○○

Billetterie ●●●●○○

Administratif ●●●●○○

PERSONNALITE

Rigoureuse ●●●●●○

Autonome ●●●●●●

Persévérante ●●●●●○

CENTRES D'INTERETS

Tennis de table, escalade, piano, pâtisserie (CAP), ski, snowboard

TECHNICIEN DÉVELOPPEUR INFORMATIQUE/FRONT & BACK END

En formation depuis décembre 2018 / Campus Numérique in the Alps
Je recherche un contrat d'alternance à partir de juin 2019

En cours d'acquisition : HTML5,CSS3, Javascript, Java, Laravel, Vue.js, Node js ,PHP, BDD , MySql,Git

De nature rigoureuse et dotée d'un fort sens de l'adaptation, je souhaite mettre en avant ma capacité de réflexion dans la gestion et la résolution des problématiques qui me seront confiées.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

CITIA (Festival international du film d'animation d'Annecy)

Responsable de la gestion Billetterie 2018 / Direction accueil des publics
3 mois CDD Annecy

- Encadrement des responsables de caisses et des agents de caisses
- Gestion des quotas sur logiciel de billetterie Infomaniak
- Bilan et analyse des nouveaux besoins opérationnels et fonctionnels

LA COMPAGNIE DES ALPES (Parcs de Loisirs & Domaines skiabiles)

Administrateur fonctionnel Billetterie / Direction Marketing & Ventes
2 ans CDD (2014 à 2017) Paris + télétravail

- Support fonctionnel aux sites (front-office & back-office), expertise et assistance aux utilisateurs, diagnostic des incidents, interventions correctives, signalement et suivi des anomalies, recettes des corrections, analyse des nouveaux besoins fonctionnels, réalisation des recettes de fonctionnalités
- Gestion et paramétrage des produits de billetterie des parcs de loisirs de la Compagnie des Alpes (Parc Astérix, France Miniature, Musée Grévin, Walibi, Futuroscope)

FRANCE BILLET / FNAC (Billetterie spectacles et loisirs)

Gestionnaire commerciale Billetterie / Direction Marketing Produits loisirs
2 ans CDD (2009-2012) Ivry sur Seine

- Gestion commerciale de la billetterie des produits de loisirs et spectacles, mise en vente et paramétrage des événements entre les réseaux de distribution et les producteurs (théâtre, cirque, cabarets, cinéma, club sportifs)
- Reporting: analyse et suivi des ventes
- Gestion administrative des factures, des redditions et des règlements, gestion des litiges, assistance aux points de ventes

CHRISTIAN DIOR COUTURE (Retail Luxe)

Assistante de direction / Direction R&D Architecture /6 mois CDD (2008) Paris

REXEL France (Distribution matériel électrique)

Assistante de direction / Direction Audit interne /2 mois Intérim (2008) Paris

DAKOTA BOX/ Dakota Editions

Commerciale coffret 2 mois Interim (2008) Paris

FESTIVAL FIESTA DES SUDS

Chargée des partenariats 6 mois (2006) Marseille

- Gestion et suivi des contrats de partenariat (privé et institutionnel)
- Gestion opérationnelle des événements VIP du festival, village VIP/partenaires

SONY MUSIC ENTERTAINMENT – Label EPIC

Chargée de projets / Direction Marketing / 2 ans CDI (2004-2006) Paris

- Gestion et développement de projets musicaux
- Analyse du marché, coordination et suivi des plans d'actions marketing et commerciales
- Opérations événementielles plans promo: gestion planning artistes, organisation d'événements (showcase, aftershows, jeux concours...)
- Suivi de production des éléments de communication

SONY MUSIC ENTERTAINMENT

Chef de secteur/ Direction commerciale / 5 ans CDI (1999-2003) Reims

- Gestion et développement d'un portefeuille de clients GMS et enseignes spécialisées
- Négociation commerciale (référencement, réassorts, mise en place des opérations nationales, optimisation des implantations, merchandising)
- Reporting, application de la politique commerciale, gestion administrative du secteur