

PIGNOLET LÉNA



CONTACT

lenapignolet.fr

lena.pignolet.pro@gmail.com

Paris - Reims - Troyes

linkedin.com/in/lenapignolet/

PROFIL

Développeuse frontend en alternance, j'évolue dans un environnement e-commerce. J'apprends à concevoir et maintenir des interfaces web propres et accessibles, tout en développant progressivement mes compétences frontend et backend.

FORMATION

♦ BUT MÉTIERS DU MULTIMÉDIA ET DE L'INTERNET

2023 - 2026

IUT de Troyes - Troyes (10)

Développement web et
dispositifs interactifs

♦ BTS ANALYSES BIOLOGIE MÉDICALE

2022 - 2023

*Lycée Hugues Libergier - Reims
(51)*

Réorientation après la 1ère année

♦ BACCALAURÉAT GÉNÉRAL

2022

*Lycée Georges Clémenceau -
Reims (51)*

Spécialité Physique-Chimie et
Sciences de la vie et de la terre
Mention bien

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

♦ DÉVELOPPEUSE FRONTEND - AGENCE DN'D

Février 2025 - Aujourd'hui

Développement et intégration d'interfaces web pour des projets e-commerce, principalement sous Magento 2, au sein d'une agence digitale.

- Intégration de maquettes UI en HTML sémantique, CSS/SCSS et JavaScript..
- Développement frontend sur des projets Magento 2 (thèmes, templates PHTML, Hyvä).
- Maintenance applicative : corrections de bugs, évolutions fonctionnelles et amélioration du code existant.
- Participation à des plans de stabilisation et à la sanitation de code sur des projets récupérés.
- Respect des bonnes pratiques d'accessibilité, de sémantique et de performance web.
- Collaboration avec les équipes projet (GP, tech lead, backend, design) dans un environnement agile (Jira, Confluence, Clockify).

COMPÉTENCES

Frontend : HTML - CSS/SCSS/LESS -
Javascript - Tailwind CSS - Alpine.js -
Vue.js - Astro

Backend : PHP - MySQL - API Platform -
Symfony

CMS : Magento 2 - Hyvä

Design : Figma - Suite Adobe

Outils : Git - Docker - Jira - Confluence

LANGUES

Anglais B2

Allemand C1

♦ CHARGÉ DE RELATION CLIENT - BPCE FINANCEMENT

2022 - 2024

Gestion de dossiers clients en recouvrement amiable, avec analyse de situation financière et négociation de solutions adaptées.

- Analyse des dossiers clients afin d'évaluer la situation financière et définir les actions à mener.
- Contact téléphonique sortant et entrant avec les clients pour la régularisation des situations d'impayés.
- Mise à jour des informations clients (coordonnées, situation personnelle et professionnelle).
- Négociation de solutions de paiement adaptées aux capacités financières des clients.