



Andrew Picornell

ASSISTANT BUSINESS DEVELOPER TECH & IA - ALTERNANCE M1

À la rentrée 2026, j'intégrerai le M1 du Programme Grande École d'IMT-BS, avec une spécialisation consacrée au management des écosystèmes à l'ère de l'IA. Grâce à près de trois ans d'expérience en relation client et en management opérationnel, j'ai appris à comprendre les besoins de différents interlocuteurs, à résoudre leurs problématiques et à contribuer à la performance d'une activité. Je souhaite aujourd'hui développer ces compétences dans l'univers des technologies et des solutions digitales, en associant approche commerciale, compréhension des usages et connaissance des transformations liées à l'IA.

CONTACT

- 36 Rue Gagnee, 94400 Vitry-sur-Seine
- contact@andrewpicornell.fr
- +33 6 68 34 29 08
- linkedin.com/in/andrewpicornell

COMPÉTENCES

HARD SKILLS

- Analyse des besoins clients
- Négociation commerciale & Technique de vente
- Gestion de la relation client
- Suivi des KPI et de la performance
- Marketing opérationnel et digital
- Développement Web
- Pack Office
- Utilisation avancée des IA génératives

SOFT SKILLS

- Leadership
- Esprit d'équipe
- Adaptabilité
- Résolution de Problème
- Esprit d'initiative
- Créativité

LANGUES

Français: Langue Maternelle

Anglais: B2

Chinois (Mandarin): A1

CENTRES D'INTÉRÊT

- Voyage
- Mixologie
- Compétition Pokémon (VGC)
- Apprentissage de nouvelles langues
- Spiritueux & Gastronomie

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Assistant Manager | Kankyz — Issy-les-Moulineaux 03/2026 — 04/2026

- Supervision des opérations quotidiennes afin d'assurer la fluidité du service et le respect des standards de qualité.
- Gestion des commandes, des approvisionnements, des stocks et des inventaires afin de garantir la continuité de l'activité.
- Garantie d'une expérience client de qualité par la gestion proactive des demandes et l'amélioration continue des processus opérationnels.

Shift Manager | McDonald's — Paris 10/2022 — 12/2024 | 11/2025 — 12/2025

- Coordination des opérations quotidiennes afin d'assurer l'atteinte des objectifs de performance, de qualité et de satisfaction client.
- Animation et accompagnement d'une équipe dans un environnement à fort volume d'activité, en favorisant la collaboration et la montée en compétences.
- Optimisation de l'organisation opérationnelle et de la répartition des tâches afin d'améliorer l'efficacité et la productivité.
- Contribution à l'amélioration de l'expérience client par la résolution proactive des problématiques et le respect des standards de l'enseigne.

PARCOURS ACADÉMIQUE

Programme Grande École - Cycle Master 09/2026 - 2028 (Prévu)

Institut Mines Télécom Business School - Évry-Courcouronnes, France

- Alternance - Contrat d'apprentissage
- AACSB, AMBA, CGE, CEFDD, Diplôme conférant un grade de Master

Programme Grande École - Cycle Pré-Master 09/2024 - 07/2025

EDC Paris Business School - Puteaux, France

National Central University - Zhongli, Taïwan

- Digital Transformation Marketing, Entrepreneurship, Diplomacy and Strategic Negotiation, Managerial Finance, Luxurization of Services and Industries, Cross-Cultural Management
- Echange Universitaire - Mandarin Intensif, Marketing Management, Leadership & Communication, Production & Operation Management, Business Data Communication, Web Programming
- Parcours en Anglais - 60 Crédit - AACSB, EFMD et CGE - GPA 4,07 (A)

BTS - Management Commercial Opérationnel 09/2022 - 07/2024

Ecole Sup'Paris (INSEEC BTS) - Paris, France

- Alternance - Contrat d'apprentissage
- Mention Bien - 120 Crédit ECTS