



Andrew Picornell

ASSISTANT CHEF DE PRODUIT/PRODUCT MANAGER - ALTERNANCE M1

À la rentrée 2026, j'intégrerai le M1 du Programme Grande École d'IMT-BS.
Issu d'un BTS Management Commercial Opérationnel et fort de près de trois ans d'expérience en management opérationnel et en relation client, j'ai développé une compréhension concrète des attentes des consommateurs, du suivi de la performance et de l'amélioration de l'offre. Je souhaite mettre mon sens de l'analyse, ma créativité et ma capacité à coordonner des projets au service du développement et de la valorisation de produits.

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 et de l'expérience client
- Marketing opérationnel et digital
- Animation et valorisation de l'offre
- KPI et Standard de Qualité
- Négociation commerciale et sourcing
- Coordination et gestion de projet
- Merchandising et communication digitale
- 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, CEFDG, Diplome 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