



Yoan Hermann

Étudiant en Bachelor Business & Marketing

Recherche un stage de 4 mois en tant qu'Assistant Project Manager - disponible à partir de janvier
Maîtrise des outils d'IA pour l'analyse et l'optimisation de projets

Contact

Téléphone

+06-80-27-77-05

Email

alimayoan@gmail.com

Address

92600, Asnières sur seine

Réseau social / LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/yoan-hermann/>

Compétences

Maîtrise de Microsoft Office; EXCEL, WORD, POWERPOINT

Création de site Web

Maîtrise de CANVA

Rélation client

Photographie

Langues Acquise

- **Anglais:** intermédiaire
- **Français:** Langue natale

Experience

GEMO, Gennevilliers

Vendeur Polyvalent, 16 juin-16 Avril 2025

- Coordonné la préparation des produits pour les soldes d'été (application d'autocollants promotionnels, vérification des prix), entraînant une hausse des ventes de **+10 %** sur la période.
- Contrôlé la conformité des étiquettes et installé des dispositifs antivol sur plus de 150 articles (chaussures de ville, Claquette), réduisant ainsi les écarts en caisse de **15 %**.
- Organisé la mise en rayon selon les planogrammes (tri par modèle, taille, couleur), optimisant la visibilité des produits et contribuant à une hausse des ventes de **+12 %** durant les soldes.
- Réorganisé les rayons pour améliorer leur présentation (respect des planogrammes, signalétique claire), augmentant les achats impulsifs de **+5 %** et la satisfaction client globale.
- Assuré la réception des livraisons et leur traitement en réserve, puis le réassort quotidien des rayons, maintenant une disponibilité produit de **+8 %** et réduisant les ruptures en rayon de **10 %**.
- Vérifié quotidiennement la concordance des prix et de la signalétique, assurant la fluidité de circulation en magasin .

Education

ICD Business School

Étudiants en deuxième année, Février 2025 - en cours

Projets académiques-Stratégie d'internationalisation

- Réalisation d'une étude de marché internationale comparant l'Autriche, le Danemark et le Portugal afin d'identifier le meilleur pays pour un lancement commercial.
- Analyse du macro-environnement et des tendances de consommation, notamment sur l'e-commerce, la durabilité et le comportement des consommateurs autrichiens.
- Conduite d'un benchmark concurrentiel (FoodSaver, Tupperware, ZipTop): analyse des prix, du positionnement, des canaux de distribution et des avantages compétitifs.
- Définition de personas clients détaillés et segmentation basée sur des critères démographiques, géographiques et comportementaux.
- Conception et présentation d'un rapport et d'un support visuel professionnel (diaporama) synthétisant les conclusions, les recommandations et les projections financières.
- Création d'un site web pour mettre en avant notre produit.