



Nicolas KLOC
Portfolio

@2025

Design Thinking

Product & Service Design

Product Management



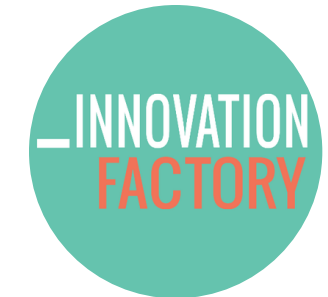
Hello ! I'm Nicolas.

Product designer based in Paris

Work and Education



Freelancer (Product Designer, Dev, PM)
Since 2019



Intrapreneur @InnovationFactory
2022 - 2023



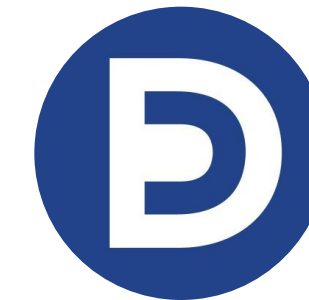
Service Designer @WebSchoolStudio
2022 - 2023



Product Designer @NomadEducation
2021 - 2022



UX/UI Designer @Pappers and @Coover
2020

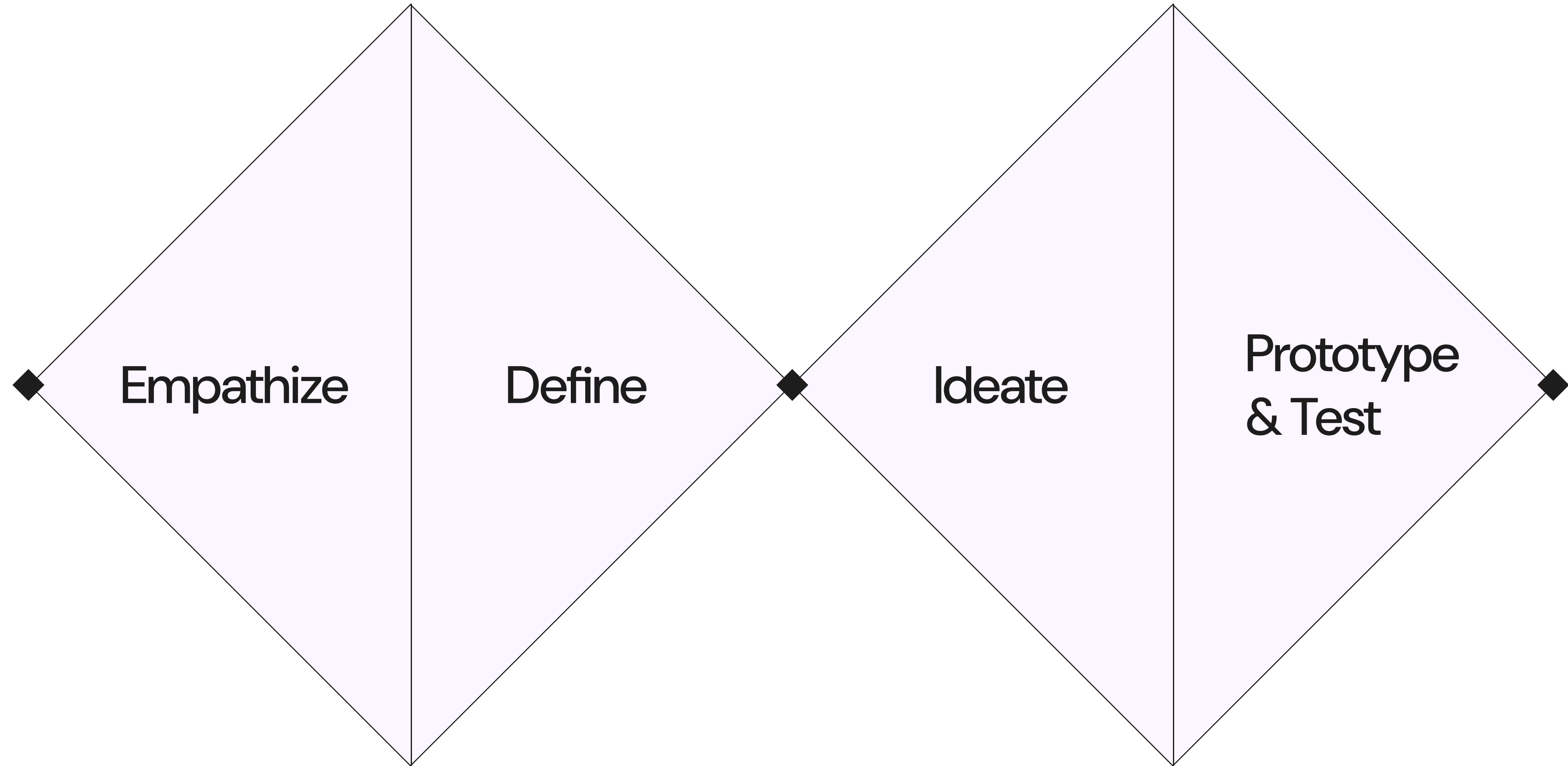


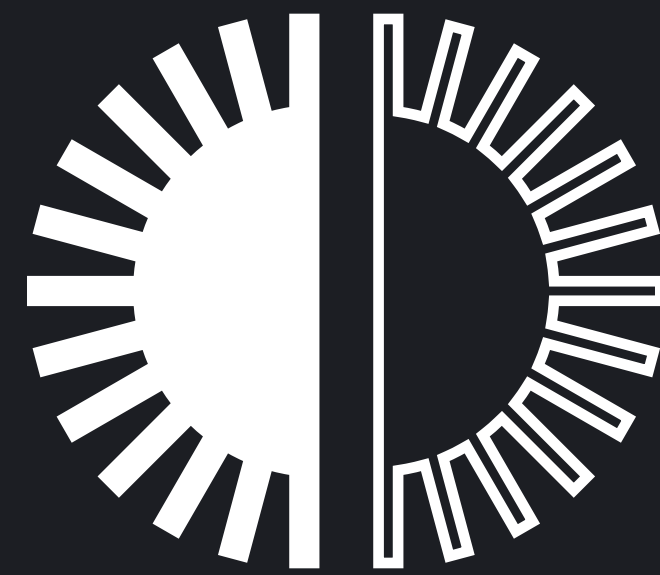
Dauphine (CFEE)
University diploma in digital transformation
and intrapreneurship
2022 - 2023



Web School Factory
Masters in Digital Innovation Management
2018 - 2023

Design Thinking Approach





Discovery

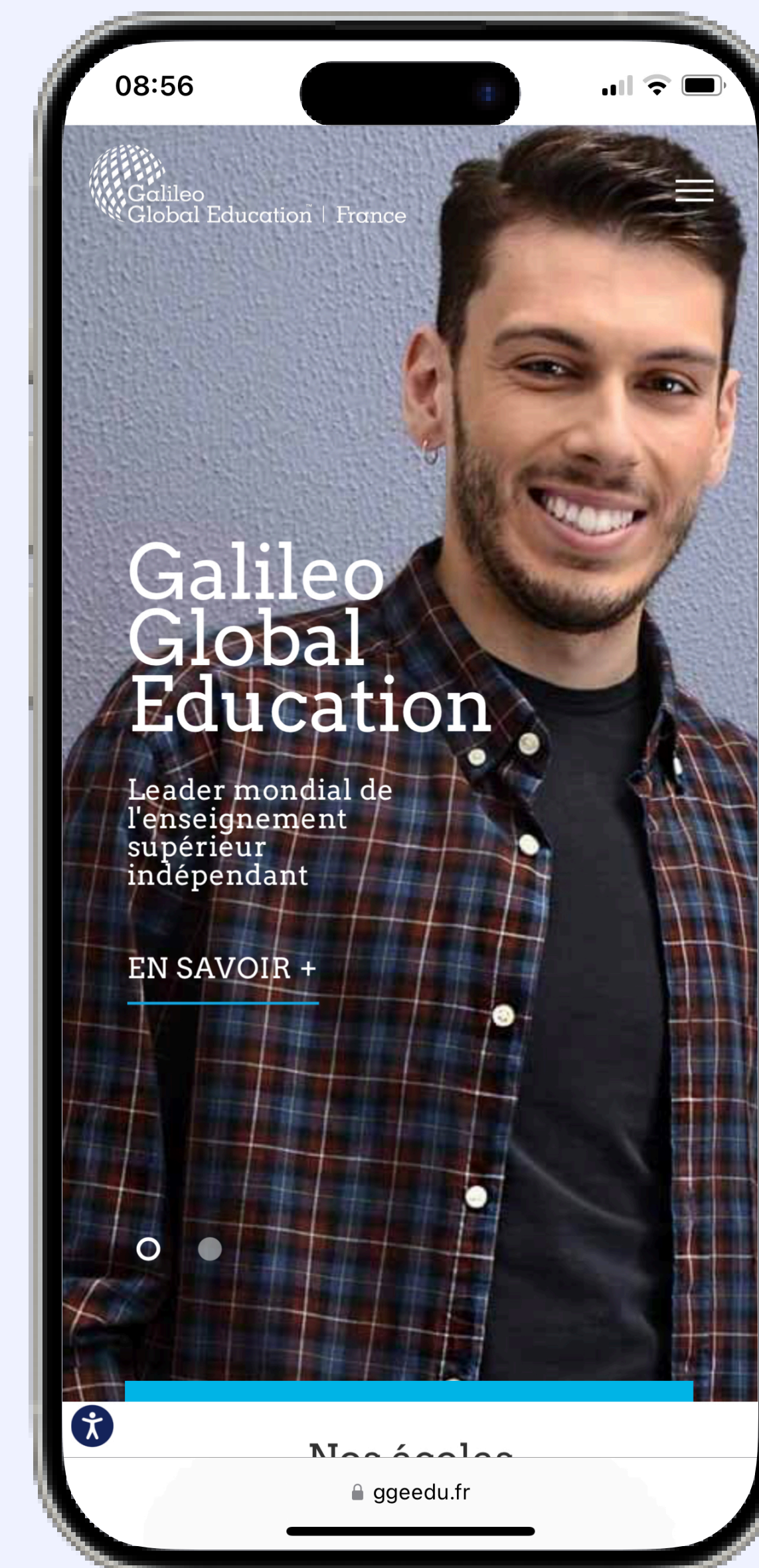
Examples of my User Researchs, Mappings, Blueprints



User Research for Galiléo

Sekurit Service is a Saint-Gobain Group company that distributes original-quality automotive glazing for the replacement market.

Company	Galiléo Global Education
Role	Service Designer
Team	Design-led Consulting Agency
Year	2022



The challenge

Improving internal use of Workday at Galileo Global Education



Context

Galileo Global Education is a leading international education group, offering a wide range of academic programs and professional training. The project focused on enhancing the internal use of Workday, a key tool for HR and operational management, to improve efficiency and user satisfaction among employees.

This project was conducted within a design consulting agency, where I worked as part of a 6-person team over 2 months. Our goal was to identify pain points in the current usage of Workday and co-create solutions to streamline processes and enhance the experience for HR teams, managers, and employees.

Actions

Adopting a user-centered approach, we conducted in-depth research interviews, workshops, and usability testing to understand Workday users' needs and challenges. The result was tailored recommendations, including training plans (how-to sheets, workshops, video courses), designed to optimize Workday's usage, boost adoption, and enhance efficiency. As the Service Designer, I led user testing with HR professionals, managers, and employees, refining solutions through real-world feedback and co-creation workshops. We pitched our findings to the client, clearly outlining pain points and demonstrating actionable solutions, empowering them to drive a smoother and more effective use of Workday.

16

Galiléo Global
Education
employees (HR,
managers...)



Galileo - Guide entretien collaborateurs

Cette trame d'entretien donne les principaux thèmes à aborder lors des échanges avec les collaborateurs Galileo. Des questions de relance seront posées en fonction des réponses apportées. Il est important de noter que l'ordre des thèmes n'est pas fixe et que les questions adressées au collaborateur peuvent varier selon la tournure de la discussion.

Durée : Environ 1/2 journée

Équipement nécessaire : OUI (un ordinateur pour le collaborateur)

TI - Introduction

- Remercier pour le temps accordé
- Repréciser l'objet et les modalités d'entretien
- Demander si le collaborateur a des questions

T1 - Warm-up

- Présentation de la personne : Qui ? Poste ? Principales missions ?

T2 - Vos missions

- Journée type
- Quelles informations traitez-vous ?
- Quelles données vous sont essentielles ?

T3 - Workday et vous

- Fréquence d'utilisation
- Quelles actions avec l'outil ? (demander une démo)
- En quoi Workday aide à traiter les informations ?
- Avis franc sur l'outil
- Meilleure/Moins bonne expérience avec l'outil
- Quelle formation à l'outil ?

T4 - Vos outils du quotidien

- Les outils autres que Workday : Pour quoi et comment ?
- Connexion de ces outils à Workday : Existantes ? Pertinentes ?

T5 - Ouverture

- Un élément qui marche particulièrement bien dans la journée

TC - Conclusion

- Remercier pour le temps passé
- Expliquer que les retours seront utiles
- Expliquer qu'une prise de contact aura lieu pour des tests

Personas

- Workday : Deux profils d'utilisateur



- Gère des équipes plus ou moins larges
- Emploi du temps chargé
- Workday n'est pas sa priorité

Opérationnel terrain

"Imaginez le temps que je pourrais gagner si Workday était mon ami !"

Mon usage

- Usage ponctuel généralement déclenché par un déclencheur externe (alerte, demande, mail...)
- Essaie généralement d'éviter toute interaction avec WD, en trouvant des alternatives

Mes besoins

- Informations claires et à jour
- Statistiques opérationnelles
- Rapidité et fluidité de l'outil

- Workday : Deux profils d'utilisateur



- Utilisation de l'outil Workday au quotidien

Ressources humaines

"Je me suis adaptée à l'outil au fil des années."

Mon usage

- Usage quotidien
- Workday est un de ses principaux outils de travail

Mes besoins

- Ne pas perdre de temps, ne pas effectuer des tâches en doublon
- Rapidité et fluidité de l'outil
- Avoir une vue globale sur les informations liées aux différents collaborateurs de l'entreprise
- Une meilleure synchronisation des données entre les différents modules

Mes freins

- Il y a beaucoup de doublons ou de redite
- On ne peut pas centraliser les documents d'un salarié sur son profil
- N'a pas confiance en l'outil
- Souvent bloqué par des problèmes de permissions

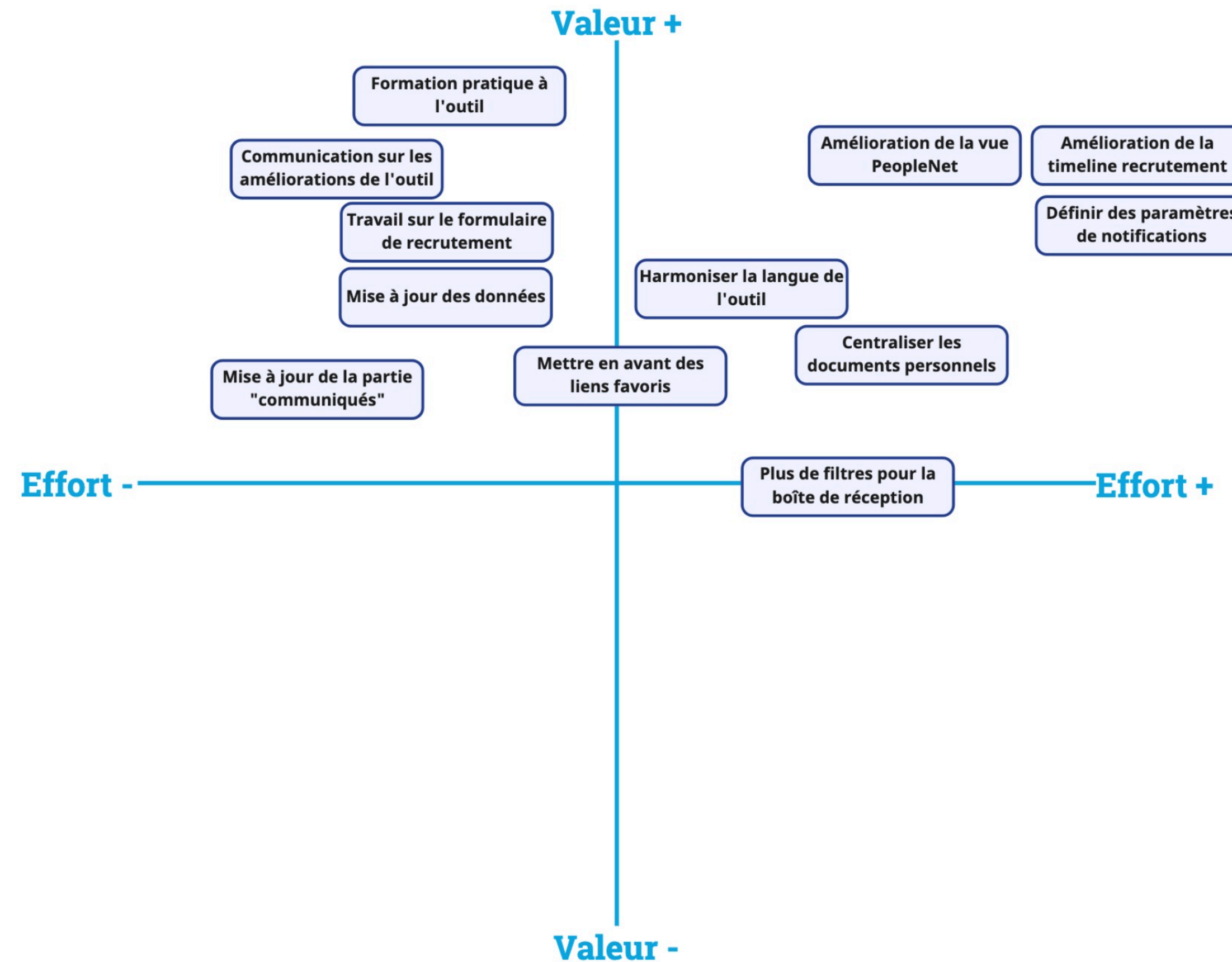
Mes modules WD emblématiques

- PeopleNet
- Tableau de bord recrutement
- Organigramme
- (Dropbox)
- (Notifications)

Effort-Value Matrix

Effort-value matrix was a crucial tool for prioritizing actions. It helped to:

- 1) Identify quick and impactful improvements (to boost employee adoption and satisfaction.
- 2) Plan more complex strategic evolutions while maximizing their value for users.
- 3) Avoid solutions that were too resource-intensive for limited benefits.





Innovation Project for Effy

Effy simplifies energy renovations for citizens, guiding customers through complex regulations and connecting them with craftsmen while managing paperwork and financial aid applications.

Company Innovation Factory

Role Intrapreneur

Team Mixed

Year 2023



The challenge



How can we reinvent the customer and partner journey after the matchmaking process?

Context

EFFY is the digital leader in the field of energy renovation, dedicated to improving the energy efficiency of buildings. I've worked 6 months around this project, supported by an intrapreneurial training program (CFEE) which relies on design thinking. This user-centered approach enabled the development of an academy to meet the needs of craftsmen and the customers.

My team was made up of 6 people, including professional collaborators. My role was to be the methodological leader, managing the team and trying to have the most agile philosophy possible.

Actions

To carry out this project, we followed the double diamond method. First, we tried to understand what the right thing to design was, by focusing on user research, data analysis and industry intelligence. Then, having studied the subject, listed the problems and prioritized them, we set about designing the ideal solution in the best possible way, within the constraints of time, desirability, acceptability and technical feasibility. In the end, we proposed our work to the management committee of the client company.

User Research



Guide d'entretien - Artisans

Cette trame d'entretien donne les principaux thèmes à aborder lors des échanges avec les artisans. Des questions de relance seront posées en fonction des réponses apportées. Il est important de noter que l'ordre des thèmes n'est pas fixe et que les questions adressées peuvent varier selon la tournure de la discussion.

Durée : Environ 30 minutes

T0 - Carte d'identité

- Qui êtes-vous ? (Âge, Background)
- Indépendant / En groupe ?
- Son organisation (Combien de personnes travaillent avec lui ? Quels rôles ?)
- Pouvez-vous nous dire votre planning de la semaine prochaine ?

T1 - Process de travail

- Mise en relation / Visite technique (Comment les trouver, déroulement, process)
- Devis (outils, client, délai)
- Dossier de prime (Est-ce qu'il s'en occupe ? Assistance au client ?)
- Planification du chantier (Comment ? Quand ? Outils ? Gestion des retards)
- Chantier (Comment ca se déroule ? Imprévus ?)
- Facturation (Outils ? Délai ? Moyen de paiement ?)

T2 - Relation aux clients

- Comment gagner la confiance du client ?
- Quels canaux de communication avec vos clients ? Problème de disponibilité ?
- Est-ce compliqué de gérer plusieurs clients / tâches à la fois ? (Enchaînement VT / Chantier / Administratif...)
- Points de friction récurrents ?

T3 - Primes

- Gérez-vous à 100% les demandes d'aides de vos clients ?
- Quel temps ça vous prend ?
- Quelles sont les étapes principales pour monter le dossier ? Qu'est-ce qui est long dans le dossier ?

T4 - Ouverture

- Quels outils magiques vous simplifierait la vie dans votre travail de tous les jours ?
- Quelles sont vos craintes pour l'avenir ?

Guide d'entretien - Clients Travaux Done I



Les thèmes à aborder lors des échanges avec les clients seront posés en fonction de notes que l'ordre des adresses peuvent

l'énergie ? (prime, la rénovation ? ces travaux ? le rétro énergétique ?

• Avec nous testé plusieurs

T2 - La VT

- L'artisan est-il venu chez vous pour une visite technique ?
- Comment avec nous était le rendez-vous avec lui ?
- Comment s'est passé la VT ? Avez-vous été rassuré ?
- Avez-vous été réorienté dans votre projet à ce moment là ?

T3 - Le devis

- Quand avez-vous reçu le devis de l'artisan ? Était-ce un délai satisfaisant ?
- Est-ce que le devis était clair ? Est-ce que vous avez été guidé pour le comprendre et les besoins ?
- Le devis a-t-il été soustrait à ce qui a été convenu durant la VT ?
- À ce stade est-ce que vous vous êtes senti accompagné ?
- **Si EFFY, avez-vous envoyé le devis à EFFY, ou était-ce l'artisan ?**

T4 - Le projet - Le chantier

- Comment avec nous planifiez votre chantier avec le pro ?

entretien - Chasse des pros

Il donne les principaux thèmes à aborder lors des échanges avec les clients qui ont un projet de travaux. Des relances seront posées en fonction des réponses apportées. Il est important de noter que l'ordre des thèmes n'est pas fixe et que les questions adressées peuvent varier selon la tournure de

l'artisan

de

et quelles sont vos craintes ?

est-ce ? Taille de l'entreprise / Avis clients / Zone

de la qualité de l'artisan ?

un échange ? ou à l'idée de travailler avec EFFY ? ou de rejoindre Effy côté à part + de business ?

de l'expérience de l'entreprise et l'intérêt de la



T2 - Recrutement

- Quel administrateur pour devenir partenaire Effy ?
- Combien de temps ?

T3 - Rapport aux clients

- Réception des prospects ?
- Quelles sont généralement les questions des artisans sur cet aspect-là ?
- Proportion de clients Effy / Artisans ?

T4 - Suivi / Relation avec Effy

- Comment se déroule la relation pro / Effy ?
- Qui est l'interlocuteur ?
- Le pro est-il souvent en contact avec Effy ?
- Segmentation des pros avec qui vous travaillez ? (taille / type de travaux) (qui achète le plus de lead ? Qui a le plus de proposition "Effy vs Non Effy" ?

T4 - Perte de l'artisan

- Pourquoi partent-ils ? (s'ils partent)

9

RGE craftsmen
(French certified)

7

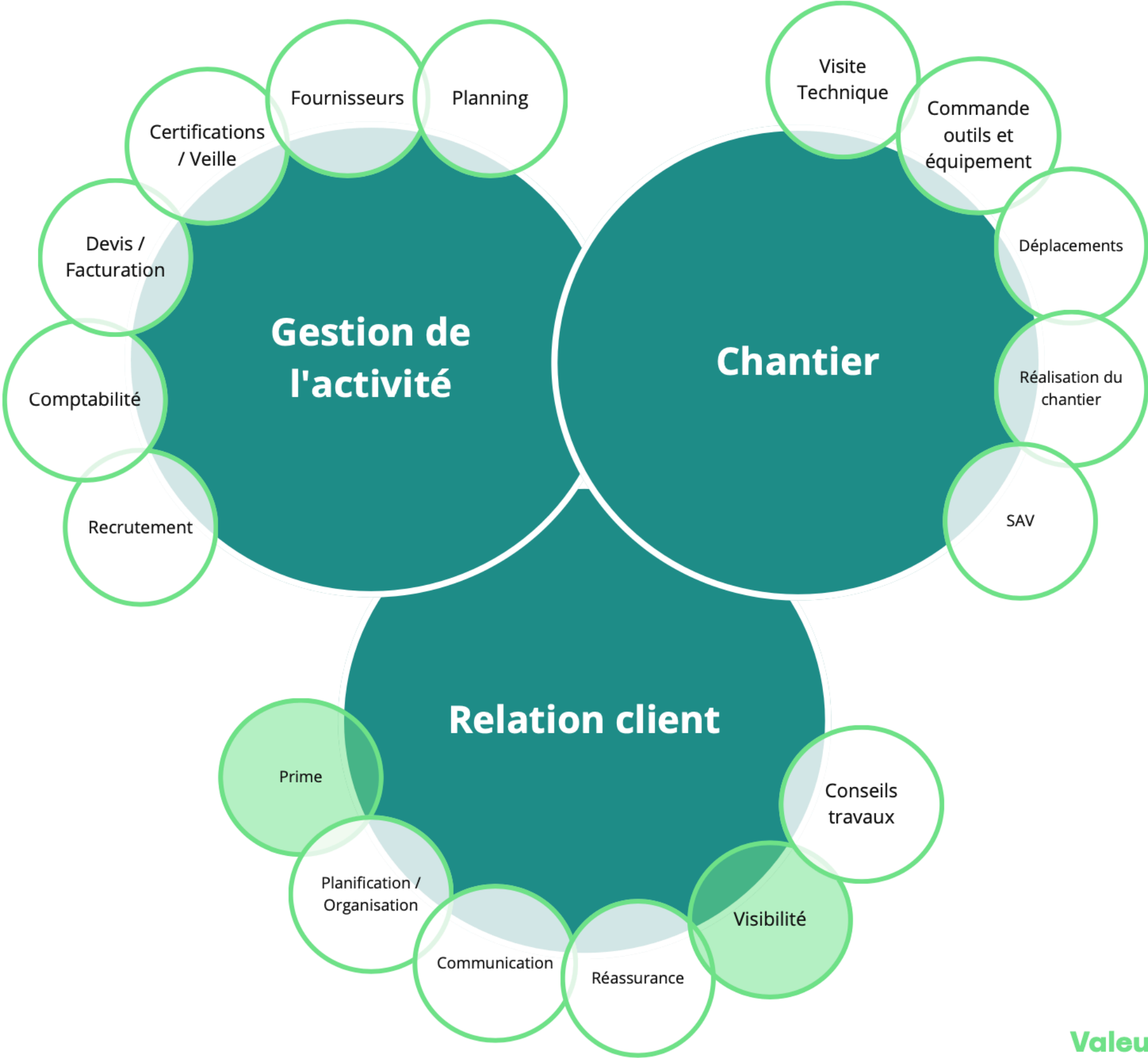
Customers (from
Effy or
competitors)

11

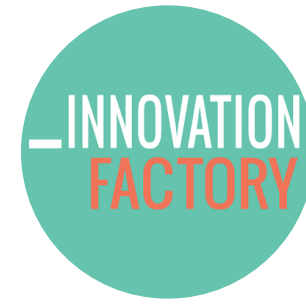
Others (Effy
collaborators,
sales, craftsmen
hunters...)

Map of craftsmen's daily routine

What's everyday life like for artisans ?
What is their current interest in working with Effy?



Valeur apportée par Effy pour l'artisan



Innovation Project for Saint-Gobain Autover

Sekurit Service is a Saint-Gobain Group company that distributes original-quality automotive glazing for the replacement market.

Company	Innovation Factory
Role	Intrapreneur
Team	Mixed
Year	2022



The challenge



How to become the Amazon of automotive glazing (worldwide) ?

Context

SAINT-GOBAIN, a 350-year-old French company, is renowned for manufacturing glass for the construction and automotive markets. The role of the Sekurit Service Division is to distribute glazing and related products to installation stations and spare parts distributors.

I've worked 6 months around this project, supported by an intrapreneurial training program (CFEE) which relies on design thinking. This user-centered approach enabled the development of an Business Solutions Platform for the fitters.

My team was made up of 6 people, including professional collaborators. My role was to be the methodological leader, and trying to have the most agile philosophy possible.

Actions

This project employed a double diamond approach. Initially, we focused on user research, data analysis, and market intelligence to define the optimal design challenge.

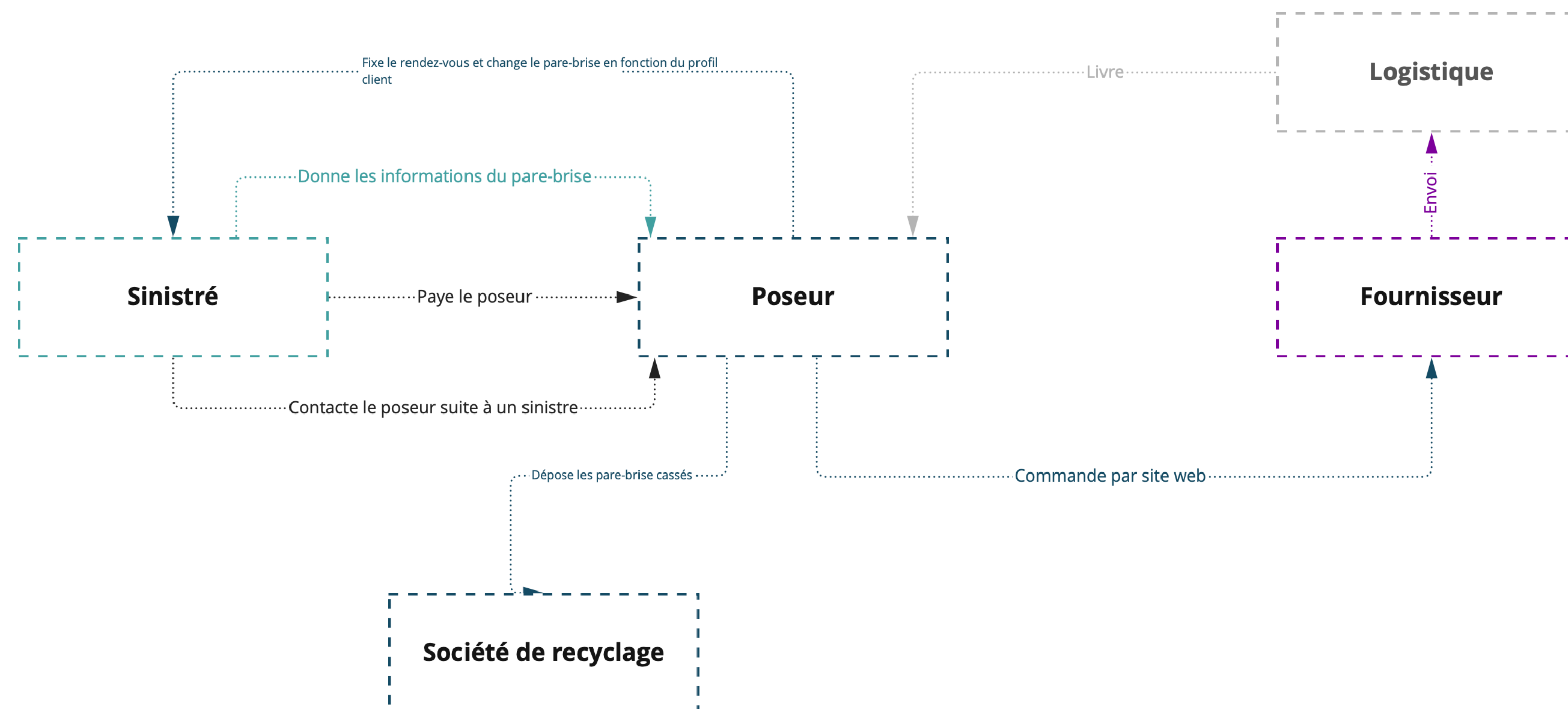
Following this discovery phase, we prioritized identified problems and designed an ideal solution, carefully considering time constraints, user desirability and acceptability, stakeholder acceptance, and technical feasibility.

Finally, we presented our findings to the client's management committee.

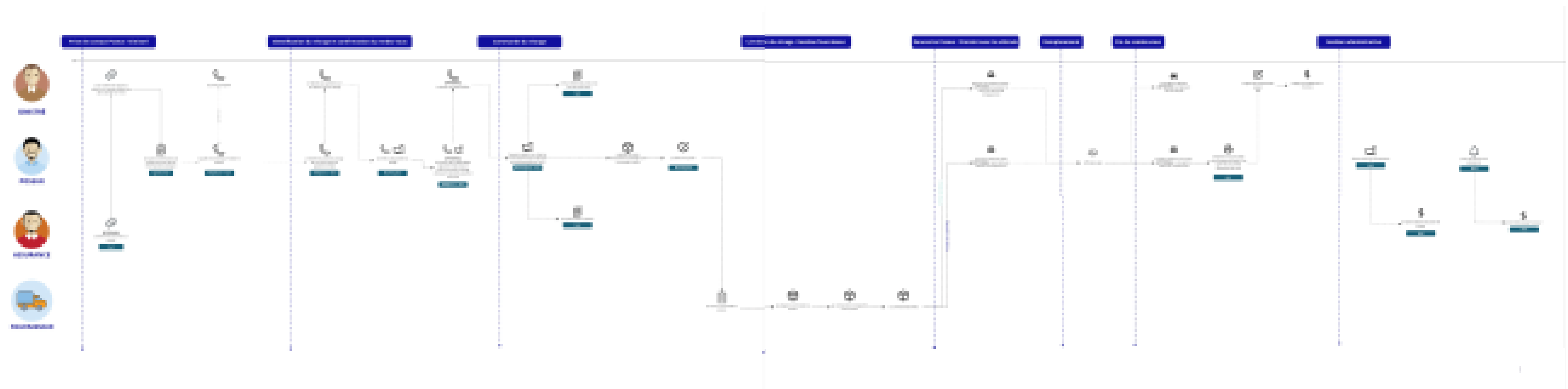
Systemic View

A systemic view of the windshield replacement system (here in France).

For this project, I produced different systemic views, for 3 different countries (France, Belgium and Algeria), in order to understand the differences and propose a solution adapted to all markets.



Service Blueprint





Delivery

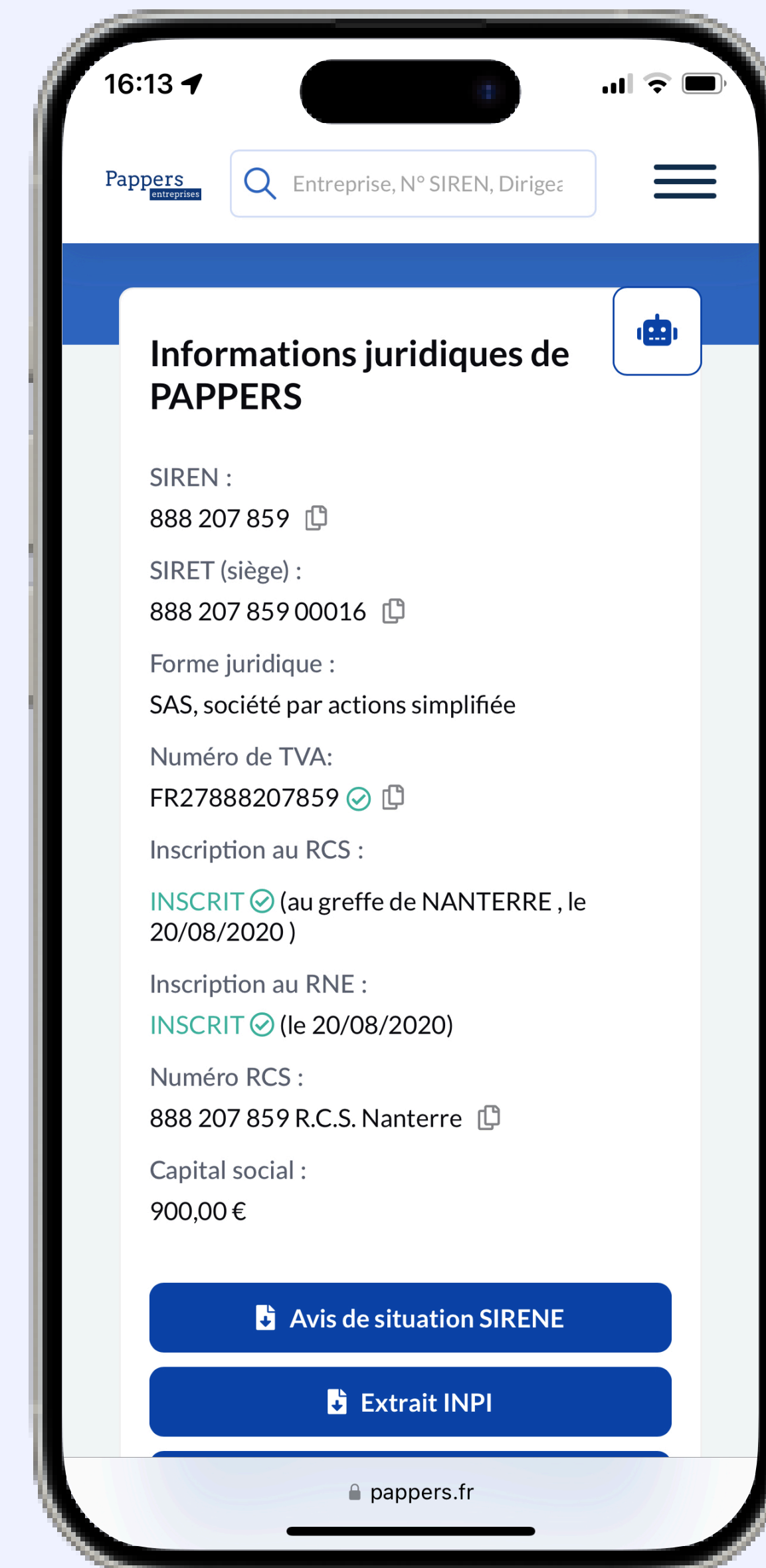
Examples of Products & Services I designed

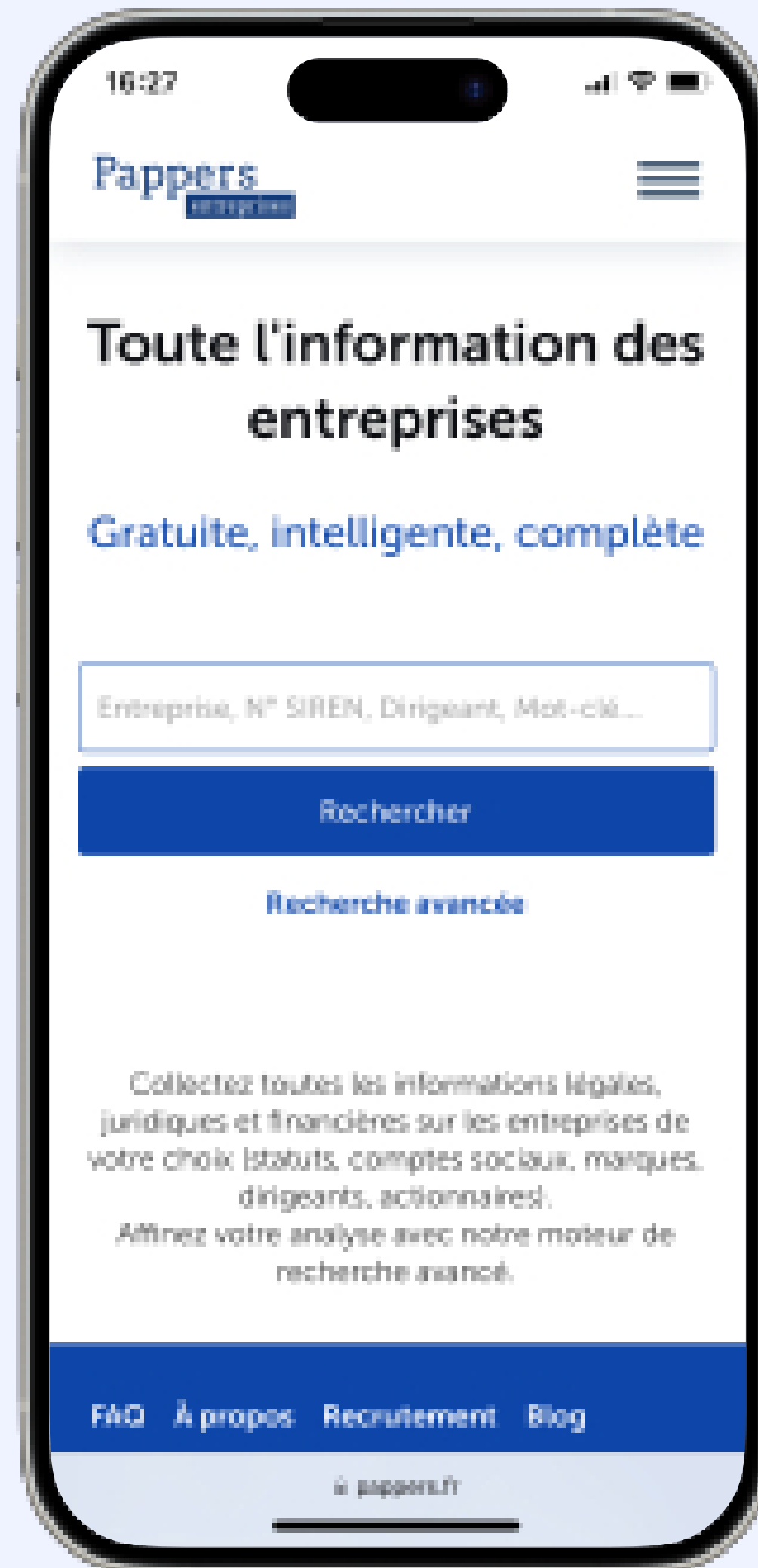


Pappers

Pappers is a company providing legal and financial information on French companies.

Company	Pappers
Role	Freelance UX/UI & Front developer (Vue.js)
Team	CTO, CMO and Backend Dev
Year	2020

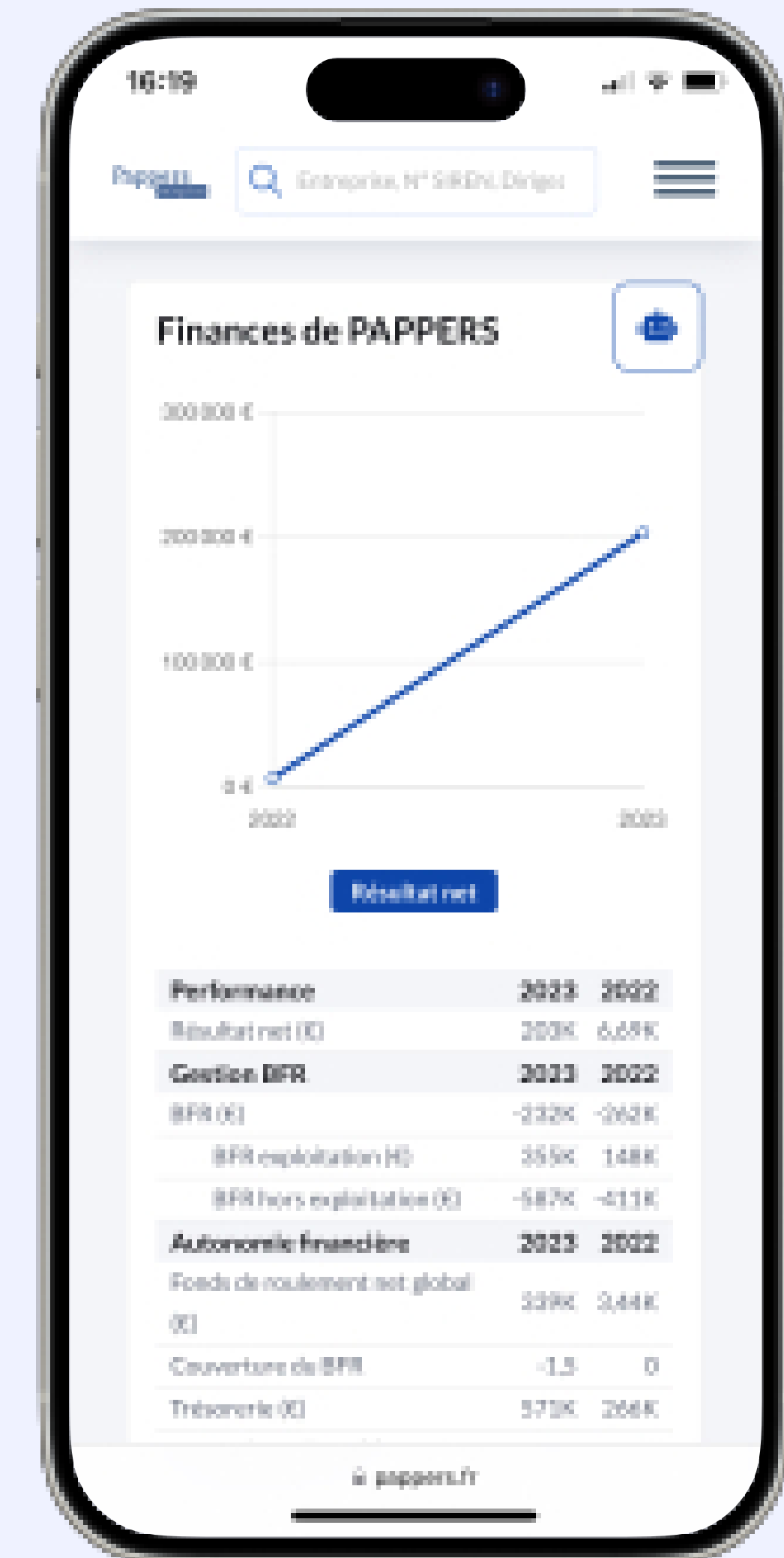




Homepage / Search



Advanced Search



Company Information

Navigation: pappers.fr

Search: Entreprise, N° SIREN, Dirigeant, Mot-clé...

Navigation: Nos offres, Nos sites, Connexion

Mise à jour RCS : le 26/11/2024 | Mise à jour RNE : le 26/11/2024 | Mise à jour INSEE : le 25/11/2024

PAPPERS

888 207 859 • Active

Adresse : 6 RUE DES BATELIERS, 92110 CLICHY

Activité : Portails Internet

Effectif : Entre 6 et 9 salariés (donnée 2021)

Création : 24/08/2020

Dirigeant : Fruchard Pierre

[Suivre cette entreprise](#)
[Voir les statuts](#)
[Voir les comptes](#)
[Solvabilité](#)

Informations juridiques de PAPPERS

SIREN : 888 207 859

SIRET (siège) : 888 207 859 00016

Forme juridique : SAS, société par actions simplifiée

Numéro de TVA: FR27888207859

Inscription au RCS : INSCRIT (au greffe de NANTERRE, le 20/08/2020)

Inscription au RNE : INSCRIT (le 20/08/2020)

Numéro RCS : 888 207 859 R.C.S. Nanterre

Capital social : 900,00 €

[Avis de situation SIRENE](#) | [Extrait INPI](#) | [Extrait Pappers](#)

Activité de PAPPERS

Activité principale déclarée : Création de site web, gestion de bases de données, marketing en ligne, communication et partage d'informations, publicité, prestation de services, commerciaux ou non, par le biais de sites internet.

Code NAF ou APE : 63.12Z (Portails Internet)

Domaine d'activité : Services d'information

Forme d'exercice : Commerciale

Convention collective : Bureaux d'études techniques, des cabinets d'ingénieurs-conseils et des sociétés de conseils(BET, SYNTEC) - IDCC 1486

Date de clôture d'exercice comptable : 31/12/2024

Navigation: pappers.fr

Search: Entreprise, N° SIREN, Dirigeant, Mot-clé...

Navigation: Nos offres, Nos sites, Connexion

Toute l'information des entreprises

Gratuite, intelligente, complète

Rechercher

Collecter toutes les informations légales, juridiques et financières sur les entreprises de votre choix (statuts, comptes sociaux, marchés, dirigeants, adresses). Affiner votre analyse avec notre moteur de recherche avancé.

Navigation: FAQ, Presse, Recrutement, Blog, Annuaire, Classements, Presse, Services personnalisés, Mentions légales, Contact

Navigation: pappers.fr

Search: Entreprise, N° SIREN, Dirigeant, Mot-clé...

Navigation: Nos offres, Nos sites, Connexion

Navigation: Et savoir, Expériences, Participations, Actus, Outils, Actualités

Résultats Trouvés

4 entreprises correspondantes à votre requête

[Affiner les résultats](#)

Entreprise	Activité	Statut	Effectif (dernière période)
PAPPERS	SAS, société par actions simplifiée	Portails Internet	Entre 6 et 9 salariés
LEET PAPPERS	SARL à responsabilité limitée	Services d'information	Entre 6 et 9 salariés



Nomad Education

The revision app for academic success. Over 5 million students supported in France and French-speaking Africa

Company Nomad Education

Role Product Designer and Fullstack Dev

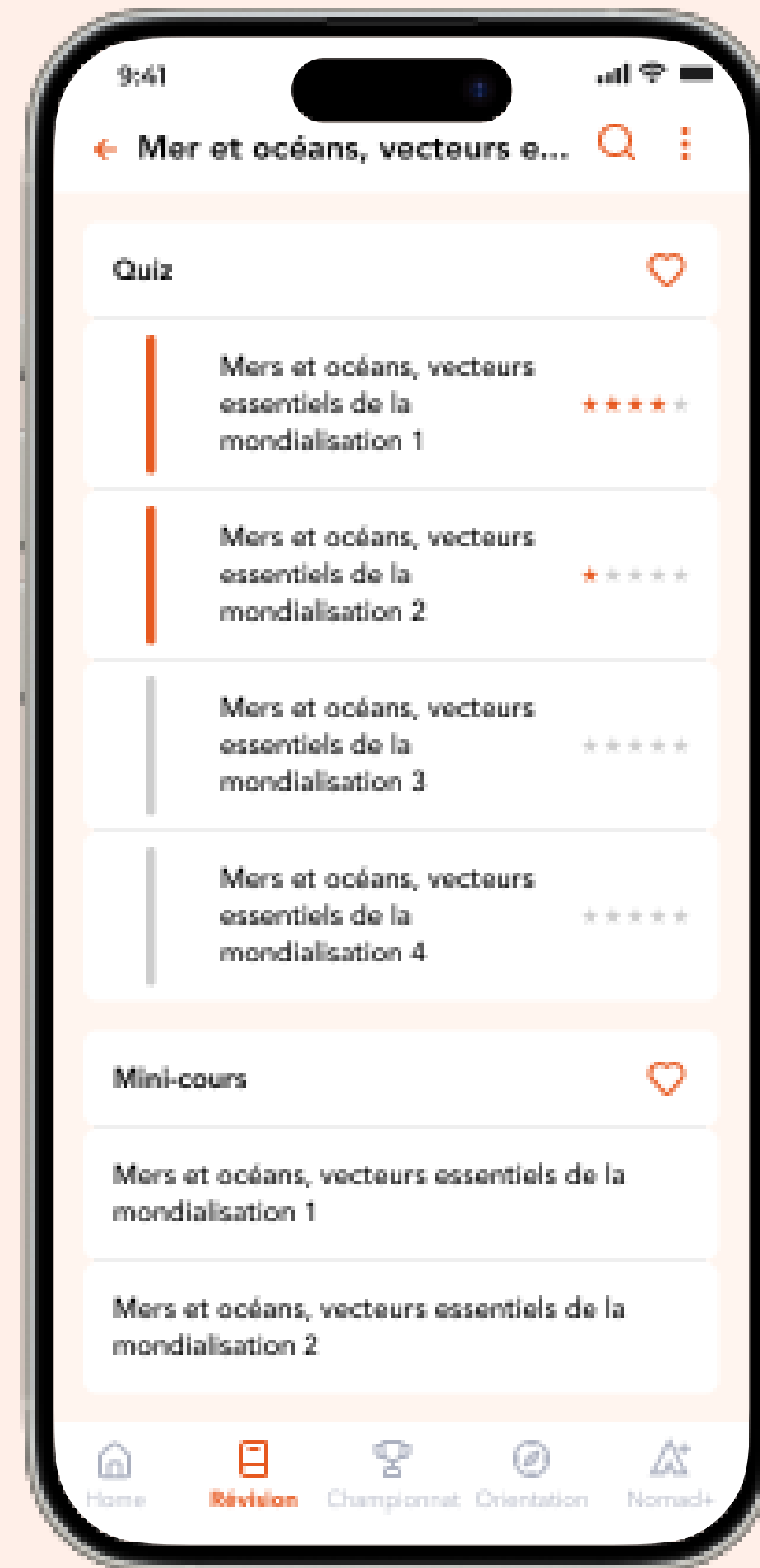
Team Tech Team

Year 2021-2022

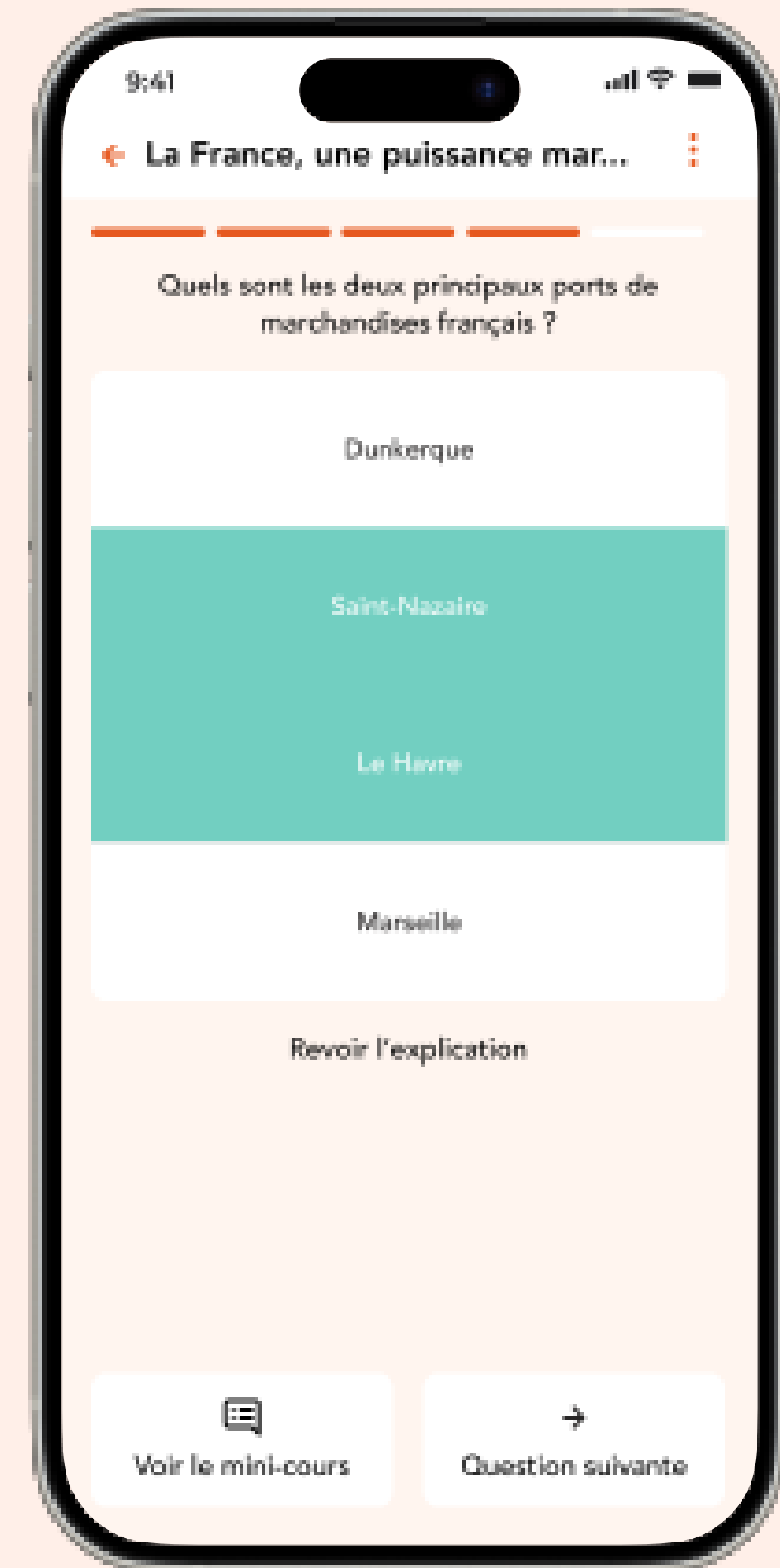




Home



Course



Quiz

Accueil

Révisions

Pour toi

Orientation

Nomad+

Que veux-tu réviser ?

6ème

Français	Mathématiques	Sciences - SVT	Sciences - Physique-Chimie
Histoire	Géographie	Enseignement moral et civique	Anglais

Aller plus loin

Ton quiz de la semaine pour décrypter l'actu	Revoir les bases de l'année précédente	Cahier de vacances CM2 vers 6è	Mes Essentiels de 6è
Des exercices			

Ta bibliothèque

6e 4ème 3ème

Essentiels Tle

1ère Sciences Sénégal

Bac pro MRC 2nde

L'APP DE RÉVISION QUI ACCOMPAGNE LA RÉUSSITE SCOLAIRE

5 3 1 0 1 9 2

Plus de 5 millions d'élèves accompagnés en France et en Afrique Française

TOUTES LES CONTENUS

MES OFFRES

PRIMAIRE, COLLÈGE, LYCÉE, ÉTUDES SUPÉRIEURES

Des jeunes talents, leur rêve, leurs booklets, concubins des enjeux de demain.

À toi de jouer

Bien joué !
Toute l'équipe Nomad te félicite 🎉

CORRECTION

Depuis ce week-end, les frères Leloux occupent la première place du classement international en ping-pong.

🏓

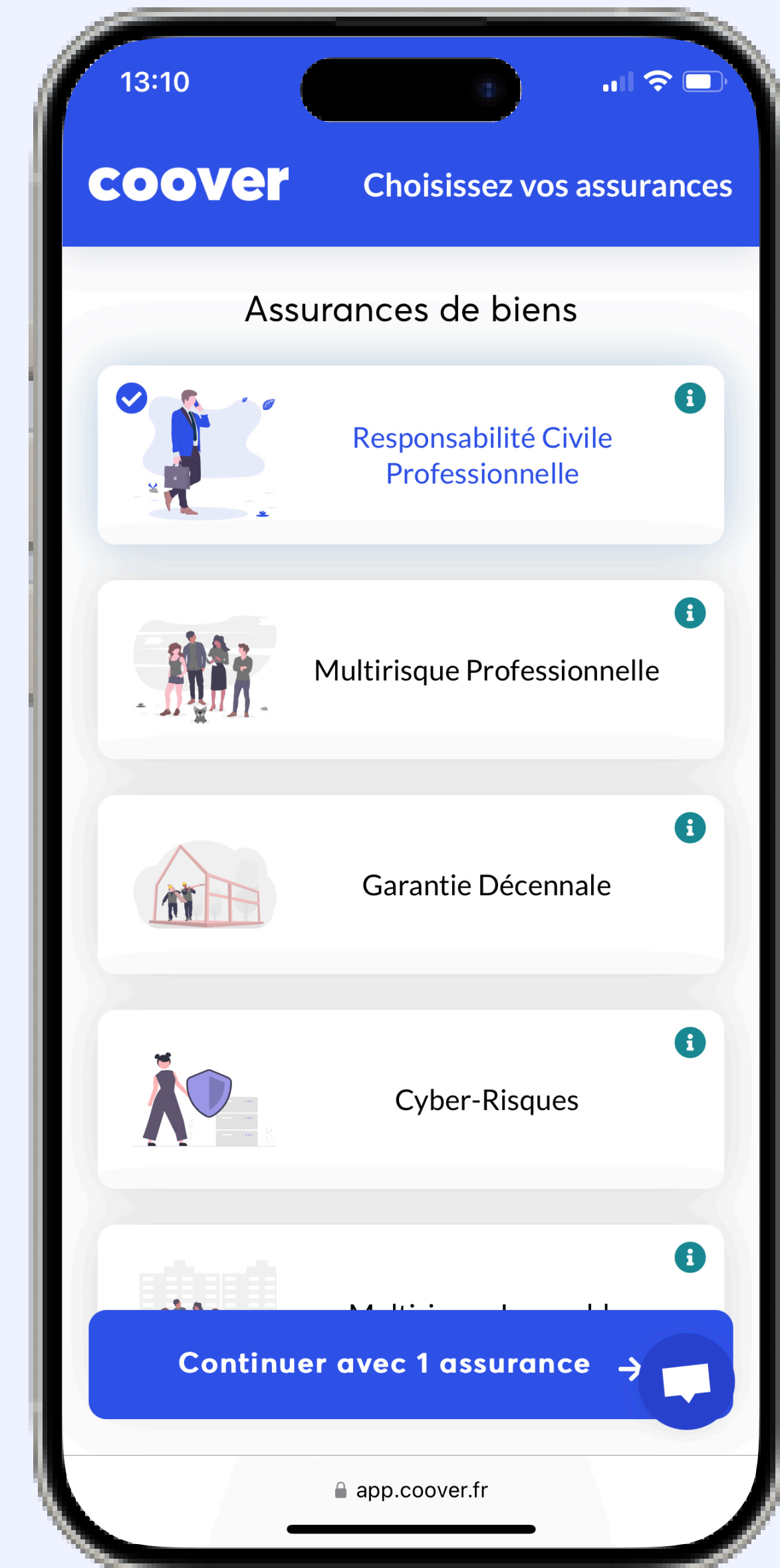
Pelle et Alexis Leloux ont remporté le titre en double, samedi, lors des NTT Finals à Fukuoka (Japon), en dominant de la paire japonaise formée de Hiroto Shimokura et Shunshu Takano (3-0).

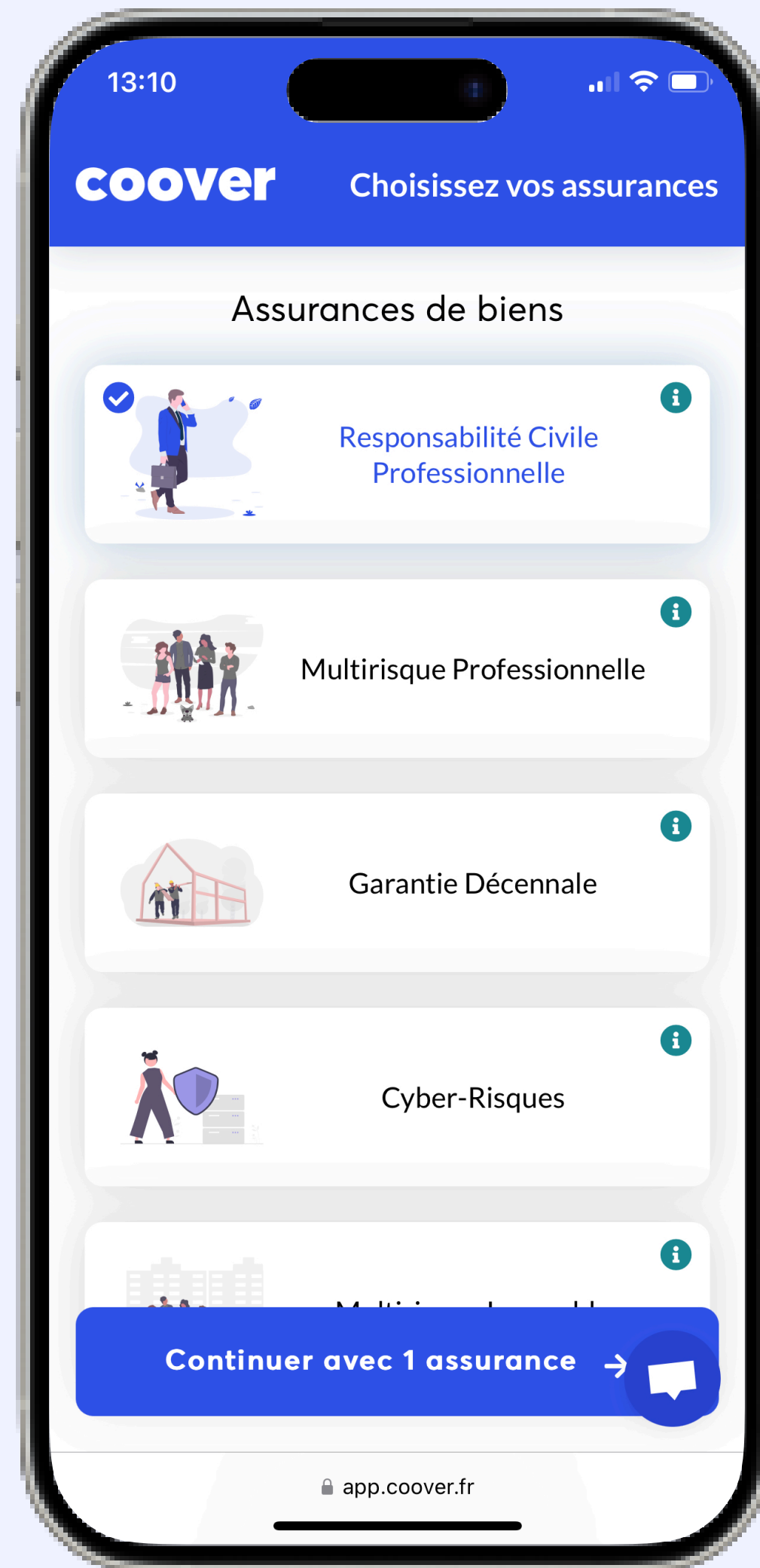


Coover

The insurance platform for businesses and the self-employed

Company	Coover
Role	Freelance UX/UI & Front developer (Vue.js)
Team	CTO and Backend Dev
Year	2020

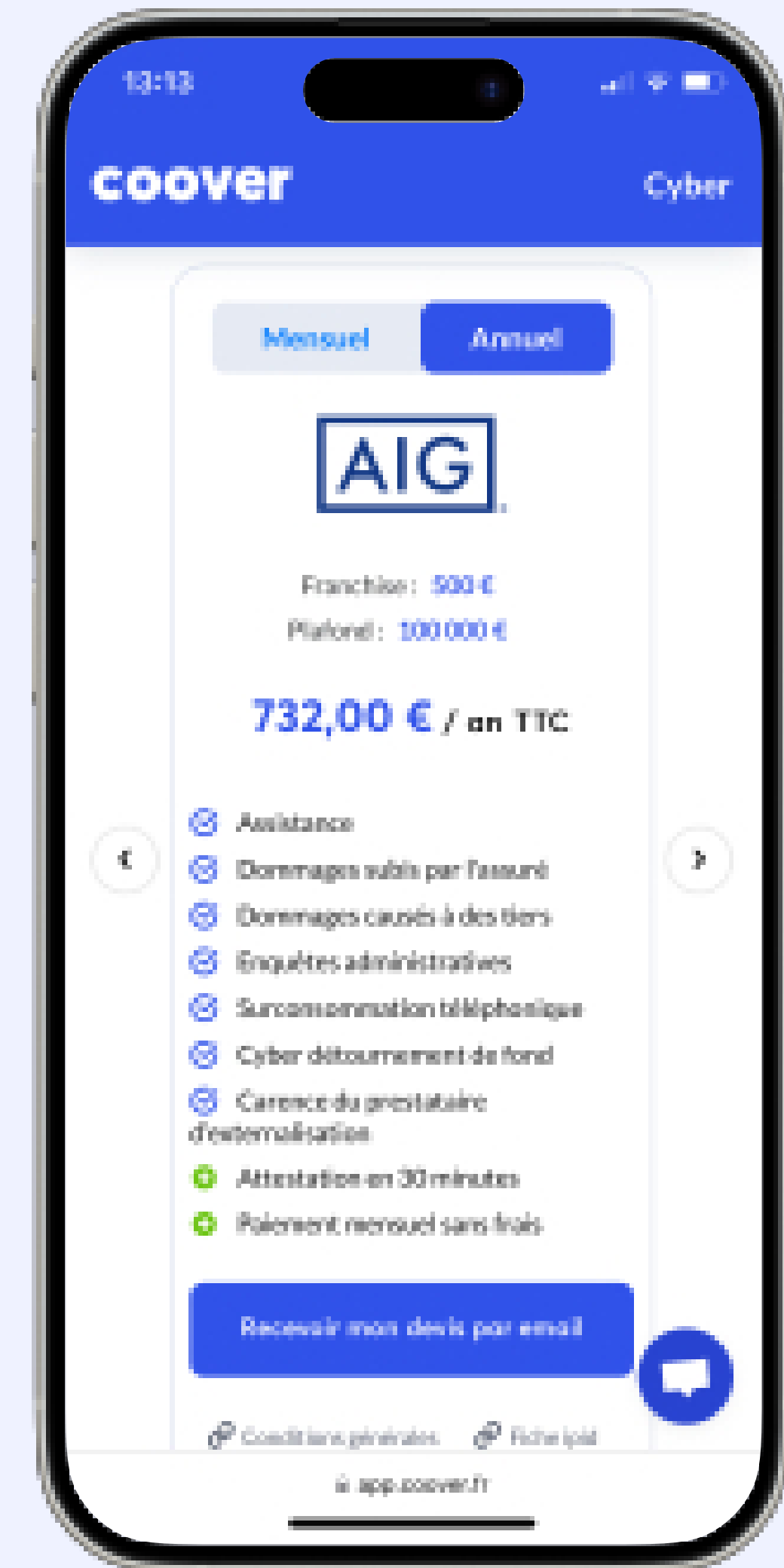




Establish your needs



Fill in a form



Compare insurances

app.coover.fr

coover Responsabilité Civile Professionnelle

Détails des garanties

Nos propositions d'assurance

Mensuel **Annuel**

HISCOX ASSURANCES

Franchise : 0 €
Plafond RC : 100 000 €

193,78 € / an TTC

- RC Professionnelle
- RC Exploitation
- Protection juridique
- Extension USA/ CANADA
- Option Cyber
- Option Matériel Informatique
- Attestation immédiate

Souscrire en ligne

Recevoir mon devis par email

[Conditions générales](#) [Fiche ipid](#)

Mensuel **Annuel**

AIG

Franchise : 500 €
Plafond RC : 50 000 €

209,00 € / an TTC

- RC Professionnelle
- RC Exploitation
- Protection juridique
- Extension USA/ CANADA
- Option Cyber
- Option Matériel Informatique
- Attestation en 30 minutes
- Paiement mensuel sans frais

Souscrire en ligne

Recevoir mon devis par email

[Conditions générales](#) [Fiche ipid](#)

Mensuel **Annuel**

HISCOX ASSURANCES

Franchise : 0 €
Plafond RC : 100 000 €

251,00 € / an TTC

- RC Professionnelle
- RC Exploitation
- Protection juridique
- Extension USA/ CANADA
- Option Cyber
- Option Matériel Informatique
- Attestation immédiate

Souscrire en ligne

Recevoir mon devis par email

[Conditions générales](#) [Fiche ipid](#)

coover Choisir vos assurances

Quelles assurances vous intéressent ?

Indiquez les assurances dont vous avez besoin pour obtenir le détail des offres.

Assurances de biens

Responsabilité Civile Professionnelle

Multirisque Professionnelle

Garantie Décennale

Continuer avec 3 assurances

- Multirisque Professionnelle
- Responsabilité Civile Professionnelle

Cyber-Risques

Multirisque Immeuble

coover Responsabilité Civile Professionnelle

Mon compte | Mon devis | Votre activité | Visites/avis | Nos propositions | Souscription

Répondez aux questions

Perfectionnez un peu plus de votre entreprise. Choisissez une personnalité d'administrateur parmi les meilleurs conseils Responsabilité Civile Professionnelle.

Quelle est votre entreprise ?

Non Oui

Quelle est la forme juridique de votre entreprise ?

Entrepreneur individuel / Artisan / Micro-entreprise

Avez-vous le statut de micro-entreprise ?

Non Oui

Quel est le ville ou le code postal de l'entreprise ?

92400 Courcouronnes - 92150

Quelle est le montant de votre chiffre d'affaires HT ou le C.A. prévisionnel de l'exercice ?

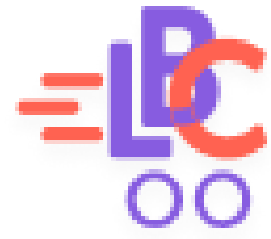
€

Disposez-vous d'un local pour exercer votre activité ?

Non Oui

Veuillez indiquer votre chiffre d'affaires.

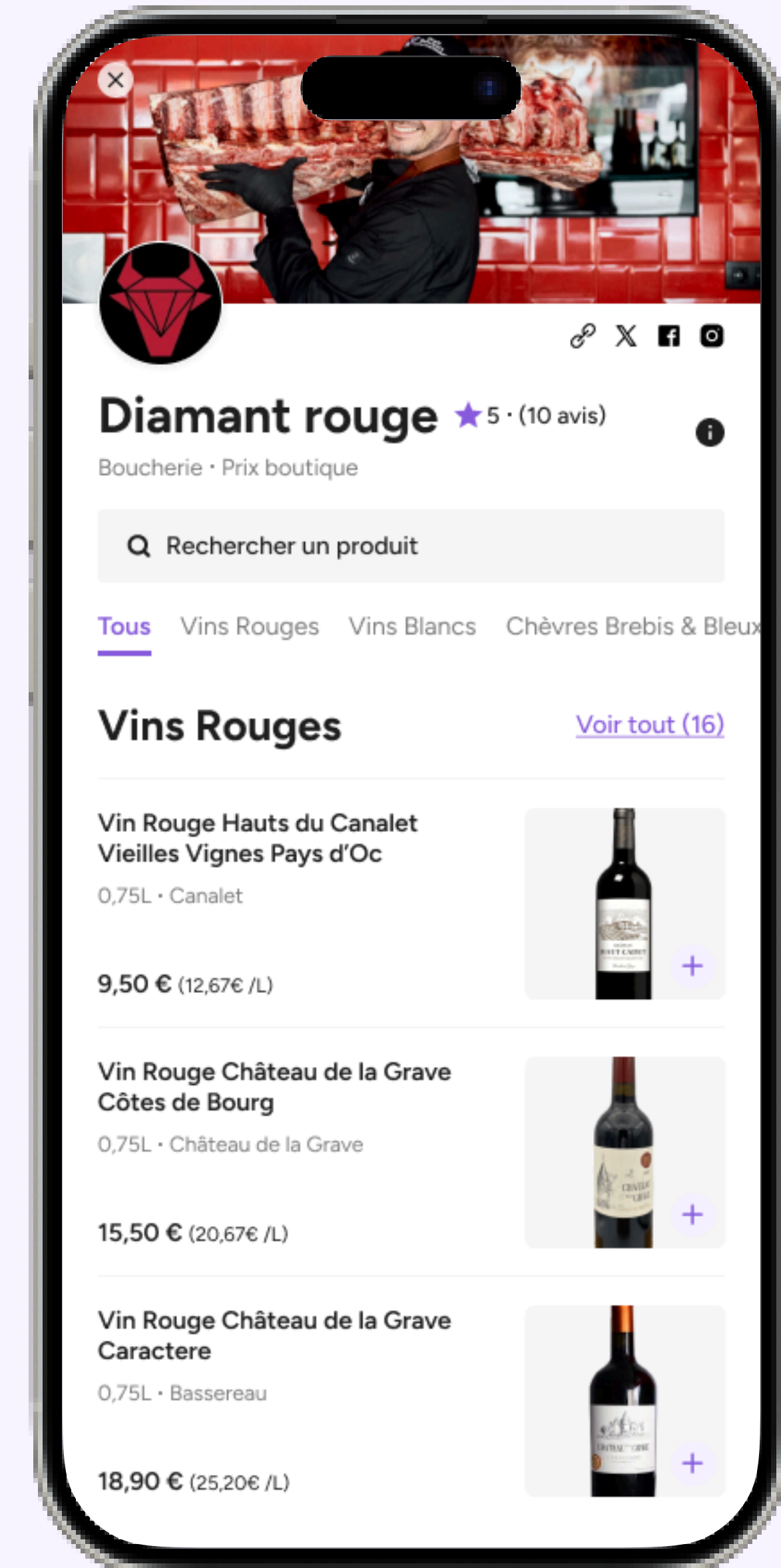
Calculer

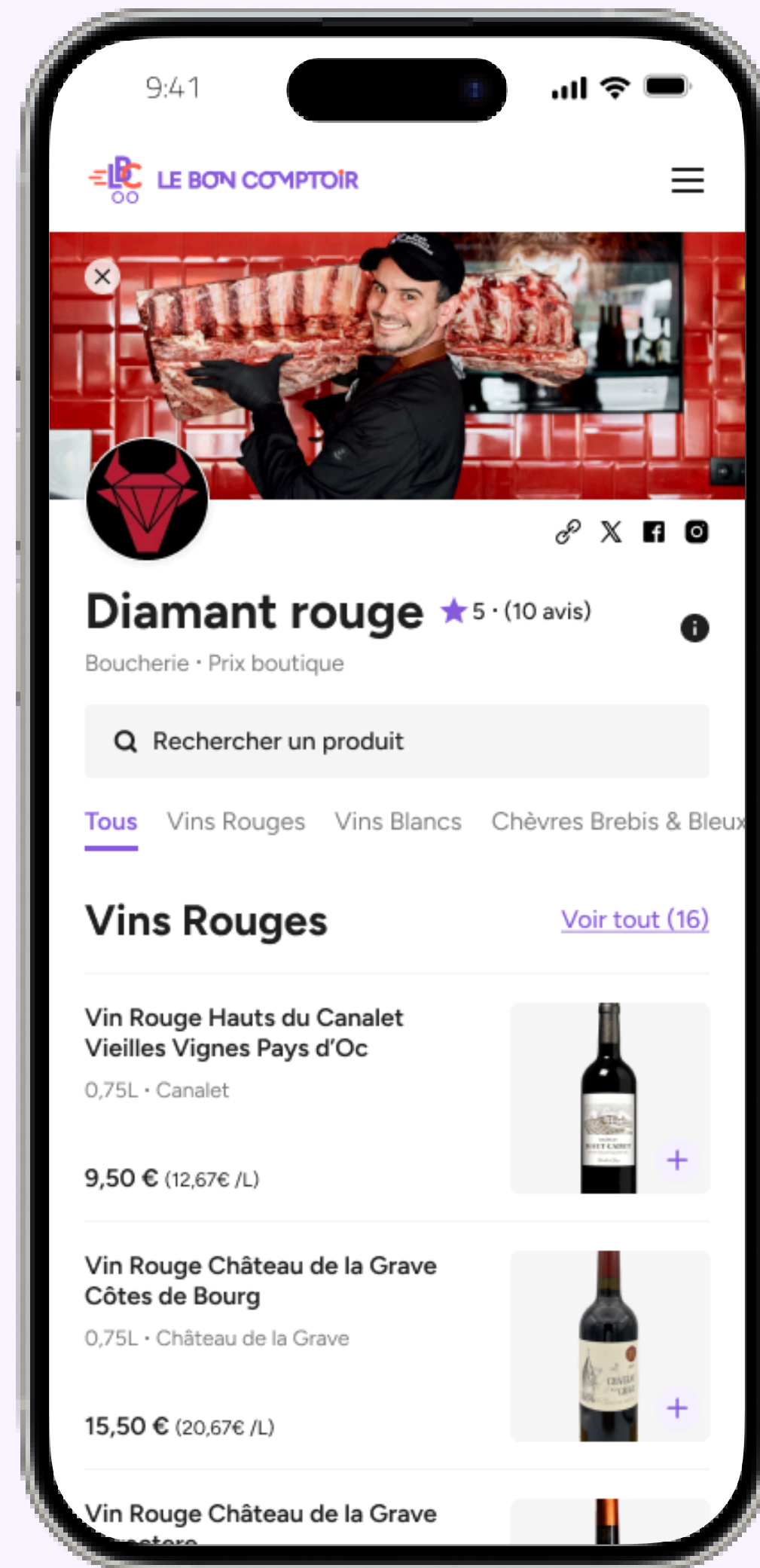


Le Bon Comptoir

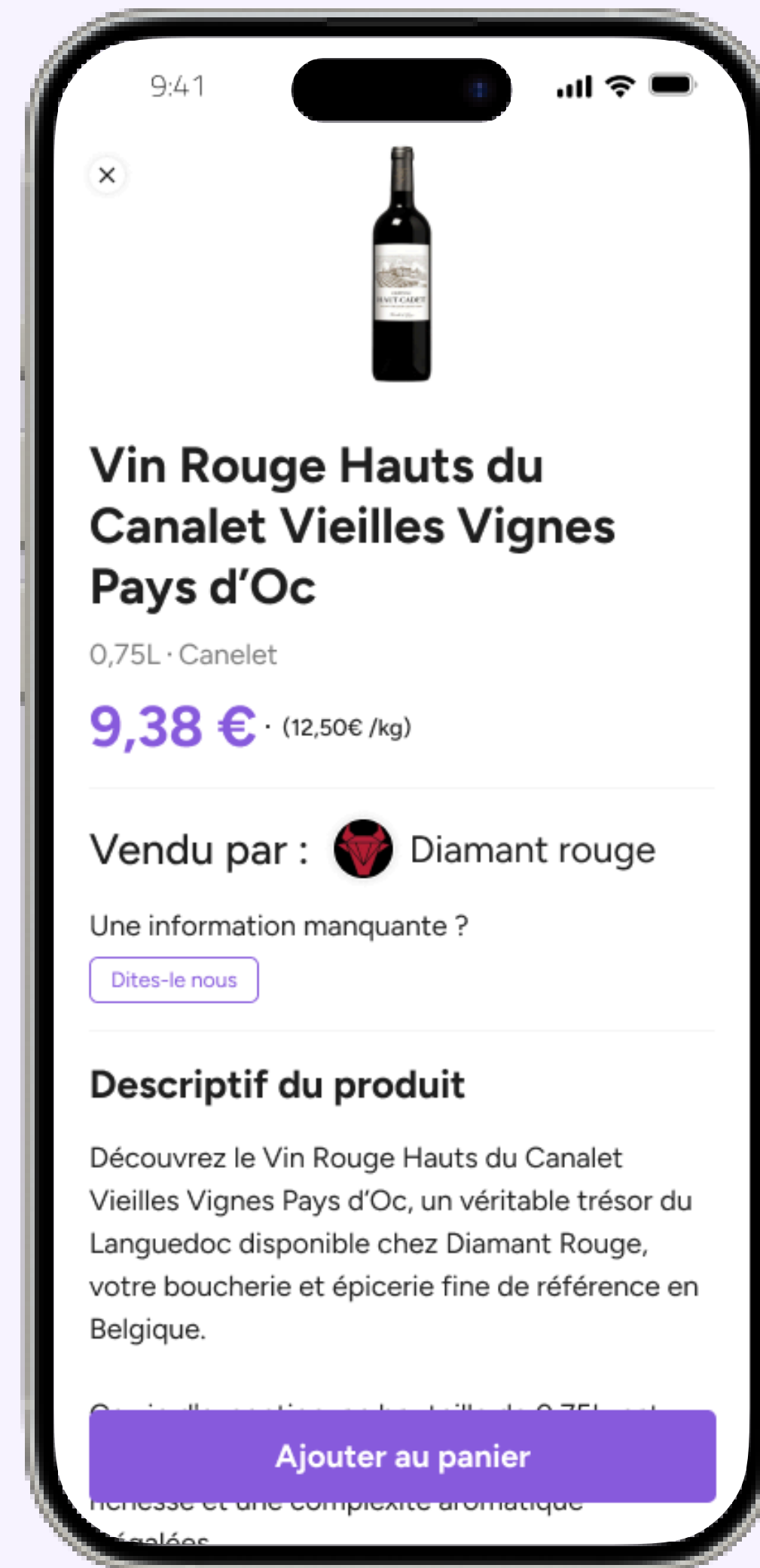
Le Bon Comptoir is a Belgian start-up offering an online platform for ordering and delivering products sold by small retailers such as butchers, cheese makers...

Company	Le Bon Comptoir
Role	Freelance Product Designer
Team	Worked directly with the CEO
Year	2024

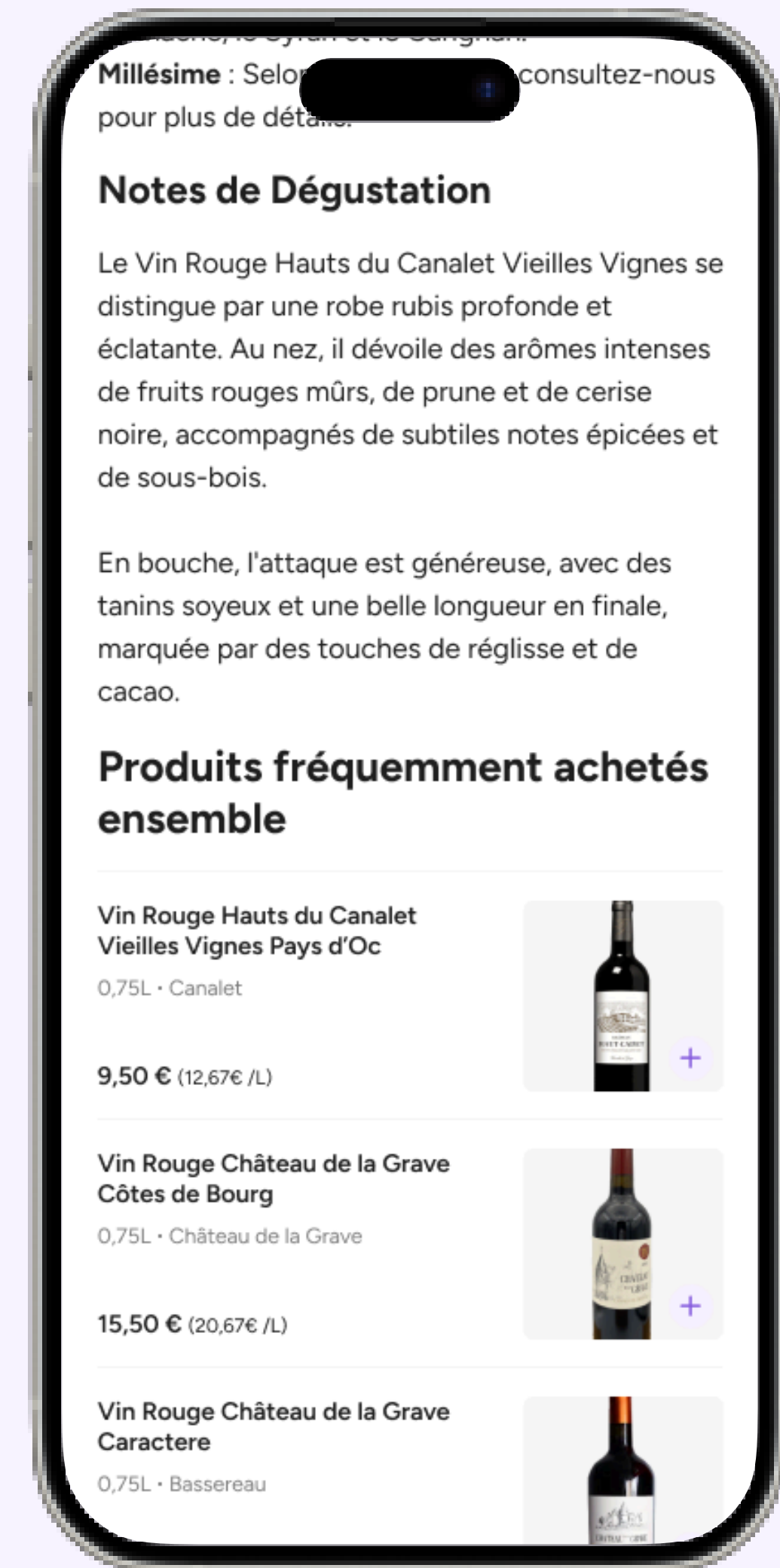




Shop



Product



Cross Selling

Thank you ! Contact me

Nicolaskloc@gmail.com

07 71 78 87 52

nicolaskloc.fr

