

FARCHADO Abderrahim

Paris, FR | +33 6 50 40 56 62 | abderrahim.farchado@skema.edu | [linkedin.com/in/farchado-abderrahim](https://www.linkedin.com/in/farchado-abderrahim)



À la recherche d'un CDI, disponible immédiatement

Fort de 2 ans d'expérience en ESN et parmi les majorants de mon école, je dispose d'excellentes compétences en analyse et communication. Curieux et motivé, je suis ouvert à apprendre et relever de nouveaux défis pour progresser.

FORMATION

SKEMA Business School

MSc Business Consulting & Decision Intelligence – PGE (Parmi les majorants/Mention très bien)

Paris, FR

12/2024

Baccalauréat Scientifique (Mention très bien)

06/2018

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

ALTEN

Business Analyst – Secteur Aérospatial et Défense

Paris, FR

05/2024 – 11/2024

Dans le département Développement commercial du leader en conseil en ingénierie, j'ai optimisé la Data Viz avec l'IA, améliorant la visibilité des activités et des sous-performances, contribuant au développement des comptes clients:

- Préparation de PPT et livrables pour les comptes clients THALES et SAFRAN, contribuant à 3 nouveaux contrats
- Développement de dashboards Power BI pour 4 comptes clients opérant dans la Défense, Energie et Automobile
- Réalisation d'études de marché et d'entretiens pour identifier les nouveaux comptes clients à potentiel inexploité
- Formation de 2 cadres seniors aux outils de veille concurrentielle et création de manuels de procédure détaillés

KONICA MINOLTA Business Solutions

Consultant en stratégie

Paris, FR

09/2023 – 04/2024

KONICA est une multinationale japonaise, leader dans les technologies d'impression. Dans cette mission, nous avons proposé au client un plan d'implémentation de la fonction Customer Success Management (CSM):

- Étude de marché sur le rôle du CSM dans les entreprises B2B, incluant des entretiens avec des experts et clients
- Proposition de 2 scénarios : créer une fonction CSM dédiée ou renforcer les équipes commerciales actuelles
- Elaboration d'un plan d'intégration du CSM, incluant: formation, recrutement et gestion des portefeuilles clients
- Définition de KPIs pour évaluer l'impact du CSM sur les revenus, la rétention client, l'efficacité des processus

RADEEL – Energy & Utilities

Consultant en stratégie

Tanger, MA

01/2023 – 06/2023

Chez RADEEL, gestionnaire de la distribution d'eau et d'électricité, j'ai réalisé des analyses de benchmarking et des études de processus, contribuant à la définition de la roadmap stratégique dans un contexte de fusion :

- Réalisation de Benchmarking concurrentiel pour situer la position de RADEEL dans le marché de l'Energie
- Conception de dashboards Power BI pour la direction, avec des KPIs financiers des 3 dernières années
- Réalisation d'entretiens et d'analyses de données clients pour identifier et optimiser les processus et l'efficacité

ENGAGEMENTS EXTRA-ACADÉMIQUES

- Animateur de la conférence WFSF de l'UNESCO, avec 200 participants, dont des professeurs de Georgia State
- Secrétaire général et directeur du pôle infographie du club de journalisme de l'Ecole
- Organisation du forum Entreprises de SKEMA avec une équipe de 20, réunissant 1 500 étudiants et 93 entreprises
- Finaliste de la compétition entrepreneuriale Hult Prize avec un projet de startup dans le secteur de la santé

CERTIFICATIONS

- Power BI – Délivrée par l'Université Américaine de Davidson
- IA – Délivrée par Onclusive, entreprise de veille médiatique et d'analyse de marché

COMPÉTENCES

- Logiciels: Power BI, CRM Salesforce, SAP Analytics, Google Analytics, Office (Excel, Word, PowerPoint)
- Langues: Anglais C1 (TOEIC 975/990), Français (Bilingue), Espagnol (Notions)

