

Issam CHABA
Age : 26 ans
Adresse : 13 rue d'Arcole, Paris 75004
Téléphone : 06 73 30 99 40
E-mail : issamchaba@gmail.com



Consultant Sénior en Stratégie

Expériences professionnelles

Janvier 2023 –
Actuellement

NewAdvise – Consultant sénior en stratégie

- **Stratégie de distribution de l'offre prévoyance dans le cadre de la réforme PSC-FP pour un acteur mutualiste**
 - Réalisation d'un benchmark des modèles organisationnels des forces commerciales pour la distribution de l'offre prévoyance
 - Préparation et animation des ateliers de co-construction de la stratégie de distribution de l'offre prévoyance
 - Elaboration du business model de la distribution pour mettre en perspective l'ambition de développement avec la capacité à faire du client
- **Optimisation de la stratégie des leads commerciaux d'un grand assureur multibranche**
 - Diagnostic du modèle omnicanal : articulation des parcours, règles métier, taux de concrétisation par canal et déperditions
 - Identification des leviers d'amélioration du flux entrant et du taux de concrétisation des leads
 - Pilotage de la mise en œuvre sous forme de 3 chantiers : Quick Wins, Sources de leads et Tunnel de transformation
- **Décryptage de l'Expérience Client d'un grand assureur multibranche**
 - Analyse de l'ambition de la marque en termes de CX au travers des interviews CODIR et de l'analyse documentaire
 - Analyse de l'Expérience Délivrée par la marque au travers des interviews avec des opérationnels et des immersions terrain
 - Analyse de l'Expérience Attendue et de l'Expérience Voulue par les clients de la marque au travers des études clients
 - Mise en perspective de l'ambition avec les différentes expériences (délivrée, attendue et voulue), mesure des écarts et identification des leviers d'amélioration

Décembre 2020 –
Décembre 2022

Accenture Strategy – Consultant en stratégie

- **Elaboration de la stratégie de vaccination contre le papillomavirus par les pharmaciens en France**
 - Analyse externe et interne et élaboration de la proposition de valeur auprès des pharmaciens et de la stratégie d'engagement
 - Déclinaison de la stratégie d'engagement en plan tactique alignant marketing et forces commerciales
 - Elaboration du business model pour évaluer le potentiel business à horizon 2026
- **Définition de la stratégie commerciale 2025 d'un grand assureur santé**
 - Définition de l'ambition commerciale 2025 en croisant le potentiel du marché sur chaque territoire, le portefeuille client et la performance des équipes terrain
 - Conception d'un modèle de déclenchement de la rémunération variable mixte alignant performance individuelle et collective
 - Construction d'un plan de pilotage national décliné en planning annuel et outils de reporting individuel pour les commerciaux
- **Elaboration du business model et du business plan pour une application mobile à destination des malvoyants**
 - Analyse de l'environnement digital et réglementaire pour construire la proposition de valeur et identifier les éventuels modes de financement (partenariat vs customer out-of-pocket)
 - Construction du business model et business plan pour pérenniser la solution en France et en Angleterre
- **Etude prospective sur le marché des Digital Therapeutics (DTX) – scénarios de croissance et marché adressable**
 - Etude de marché et évaluation du potentiel business, des tendances de la digitalisation et du cadre réglementaire en Europe
 - Etude des modèles économiques et opportunités de monétisation, de l'écosystème et de la chaîne de valeur des DTX
 - Elaboration des scénarios de croissance et de la part du marché adressable par le client

Février - Aout
2020

MAZARS – Consultant CIO ADVISORY

- Etude des business models et des modèles opérationnels pour la transformation digitale des entreprises
- Accompagnement d'un grand acteur de l'industrie pharmaceutique dans l'élaboration de la stratégie de séparation d'une BU

Parcours académique

Septembre 2020

Arts et Métiers ParisTech (double diplôme Ingénieur / Master)

Génie industriel – approfondissement : Knowledge integration in mechanical production – Agile production systems

Bénévolat et entrepreneuriat

2019-2020

NOMADSQUARE -Stratégie d'entrée sur le marché, Projet Académique

Accompagnement des fondateurs du projet pour le benchmark des compétiteurs, l'analyse des besoins client et des opportunités business, le développement de la proposition de valeur, l'évaluation des méthodes et barrières d'entrée et l'élaboration de la stratégie crowdfunding

2017-2019

Caravane de charité ALHAYAT- Fondateur, vice-président

Gestion d'une équipe de 140 bénévoles (élèves ingénieurs, ingénieurs et médecins) et d'un fond de 120 000 euros, sur 3 ans successifs, pour aider les habitants des régions démunies au Maroc. Réalisation de 8 projets de développement en faveur de plus de 1 800 personnes

Langues

Langues Français / Arabe : Bilingue Anglais : Avancé

Centres d'intérêt

Littérature Littérature classique russe et française