

Kenza Ettanch

Adresse: Paris, Île-de-France / Mobile : +33 7 46 53 44 92 / Email : kenza.ettanch05@em-normandie.fr
À la recherche d'un stage de fin d'études en Finance d'Entreprise ou de Marchés
Disponible à partir de Janvier 2026

FORMATION

ISCAE – Programme Grande Ecole

Master 2 en finance d'entreprise

- Cours : Entrepreneurship, Fiscalité, Analyse Financière, Choix d'Investissement

Rabat, Maroc
2024 - 2026

EM NORMANDIE – Campus de Paris

- Exchange Semester – Master 2 en Financial Data Management

Paris, France
Sept. – Déc. 2025

FACULTE DES SCIENCES JURIDIQUES & ECONOMIQUES DE RABAT

Licence d'excellence option "Business Administration"

- Cours/Projets : Corporate Finance, Soft skills, Business plan, Organizational behaviour

Rabat, Maroc
2021 - 2024

HIGH TECH SCHOOL OF RABAT

Baccalauréat mention bien

- Option Physique Chimie

Rabat, Maroc
2020-2021

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CAPITAL TRUST GESTION

Financial analyst Intern

Casablanca, Maroc
Juin 2025 - août 2025

Missions :

- Réalisation de travaux de valorisation d'entreprises cotées (DCF, comparables, transactions) pour appuyer les décisions d'investissement.
- Analyse fondamentale et financière de sociétés cotées sur la Bourse de Casablanca.
- Veille sectorielle et étude de marché pour l'identification d'opportunités d'investissement.

AFD TECH Part of ACCENTURE

Project Manager Intern

Rabat, Maroc
Juin 2024 -août 2024

Missions :

- Participation au suivi et reporting de l'avancement de l'audit interne.
- Coordination des réunions de projet.
- Assistance au Project Manager Officer dans la gestion de projets, notamment la mise à jour des documents et la coordination des réunions.

FORD AUTOHALL

Sales Intern

Rabat, Maroc
Août 2023 - sept 2023

Missions :

- Observation et compréhension des différentes facettes de la vente et du service à la clientèle dans l'industrie automobile.
- Assistance aux professionnels de la vente en réalisant diverses tâches de support, telles que la préparation de documents et l'organisation de l'espace de vente.
- Acquisition d'une compréhension pratique du processus de vente.
- Contribution aux activités quotidiennes de l'équipe de vente.

COMPÉTENCES

- **Langues** : Français (courant), Anglais (courant **TOEIC 900**), Arabe (langue maternelle), Espagnol (beginner)
- **Outils** : Canva, Pack office, Power BI
- **Autres** : Rigueur, Adaptabilité, Sens de l'écoute et de l'analyse, Communication, Réactivité.