

AISSATOU NDAO

Sénégalaise

Née le 27 /02/2001

Adresse : Dakar, Sicap-Mbao

Tél : +221 77 259 02 06

Email : [ndaicha27@gmail.com](mailto:ndaicha27@gmail.com)

SM : Célibataire et sans enfants

## FORMATIONS

**2024/2025** : Diplôme Elémentaire Comptable En Cours à l'Ecole Supérieur Polytechnique de Dakar (ESP)

**2024/2025** : Certification en Développement Web Full Stack à l'Ecole d'informatique GOMYCODE

**2021/2022** : Licence en Informatique de Gestion à ENSUP AFRIQUE de Dakar

**2020/2021** : Licence 2 en Informatique de Gestion

**2019/2020** : Licence 1 en Informatique de Gestion

**2018/2019** : Baccalauréat en Science Technique d'Economie et de Gestion

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLE

**De juin 2023 à ce jour** : Agent administratif à la Fonction publique affecté au niveau de la direction de la Gestion des Carrières à la Division des Pension et Retraite

### ○ RESPONSABILITES PRINCIPALES :

- Traitement des actes admission à la retraite et Radiation des agents fonctionnaire comme non fonctionnaire
- Régularisation des actes d'admission à la retraite et radiation : mis à jour de la situation administratif de l'agent qui se trouvait en situation de suspension d'engagement, détachement, disponibilité et l'agent qui avait des avancement d'échelon, de grade ou de validation non pris en compte avant de l'admettre à la retraite par décret ou arrêté
- Traitement des maintiens en Solde des enseignants

## QUALITY CENTER TELEVENDEUR Dakar, Sénégal

Novembre 2022 – juin 2023

### ○ RESPONSABILITES PRINCIPALE :

- Prospection téléphonique et ventes de box internet, téléphone, forfait mobiles et internet et d'autres services associés pour le compte des opérateurs téléphoniques qui sont SFR, FREE et BOUYGUES TELECOM.
- Présentation des produits et services de manière convaincante pour générer des ventes.
- Gestion des objections et négociation, conclusion des ventes et saisie des souscriptions dans le système CRM.
- Collaboration avec l'équipe pour améliorer les scripts de vente et les techniques de prospection
- Suivi commercial et fidélisation de la clientèle
- Objectifs de performance atteints chaque mois

## **LAMCALL CONSEILLER CLIENT** Dakar, Sénégal

Mai 2022 – novembre 2022

### **○ RESPONSABILITES PRINCIPALES :**

- Participation à une campagne de création de trafic visant à promouvoir et vendre des marchandises.
- Prospection téléphonique de clients potentiels résidant en France.
- Présentation des produits et services de manière convaincante pour générer des ventes.
- Gestion des objections et négociation avec les clients pour conclure les ventes.
- Collaboration avec l'équipe pour améliorer les scripts de vente et les techniques de prospection

## **VISION GOLD CONSEILLER CLIENT** Dakar Sénégal

Janvier 2022 – Avril 2022

### **○ RESPONSABILITES PRINCIPALES**

- Appel téléphonique de résidents français pour les informer et vérifier leur éligibilité aux aides énergétiques de l'État, permettant l'obtention de chaudières, pompes à chaleur, ballons d'eau chaude et VMC double flux
- Suivi des dossiers clients, coordination des installations et maintien de la satisfaction client

## **CONNAISSANCES ET COMPETENCES**

- Langues : Anglais, Français
- Informatique : Word, Excel, Power Point, Access, html, Css3, PHP, Java script
- Procédure de diagnostic d'un cadre de pilotage et de suivi évaluation d'un Ministère, les méthodes d'identification des besoins en termes de suivi évaluation, la formulation d'indicateurs sensible au genre et l'identification des acteurs et définition des rôles et responsabilités.

## **CENTRES D'INTERET**

- Lecture
- Sport
- Danse