

RANDRIANANDRASANA FINOANA NASOLO



About Me

Diplômé de l'Université d'Antananarivo, mes expériences précédentes dans les entreprises ADM value, Mada luxury et SOTRAE, m'ont formé au management d'une équipe de 10 à 50 personnes. Volontaire, je sais prendre toute initiative et je n'hésite pas à organiser et à coordonner les activités de production. D'une grande résistance au stress, j'appréhende de manière pragmatique tous les aléas techniques.



+261334099804



nasolofinoana30@outlook.fr



Ijj 1274 Ambavahaditokana itaosy

LANGUAGE

- Anglais (basic)
- Français (excellent)
- Malagasy (maternelle)

EXPERTISE

- Respect des règles
- Persévérance
- Créativité
- Organisation
- Réactivité
- Aptitude à la communication
- Gestion du stress
- Autonomie
- Travail en équipe
- Résolution des problèmes
- Ponctualité
- Adaptabilité
- Relation client
- Curiosité
- Sens des responsabilités
- Maîtrise des logiciels bureautiques
- Sens de l'initiative
- Capacités d'adaptation

Conseiller client expert en vente, mise en relation et gestion de groupe

EXPERIENCE

Chargé qualité et formation

ADM value

mars 2022 - janvier 2023

Entant que chargé qualité et formation, j'étais la personne qui accueill les "news comer" pour la première journée au sein de la société.

Faire passer la formation des scripts et les données fournies par le CDO

Effectué les écoutes et à la charge également de trouver les axes d'améliorations jusqu'aux monté au compétence des agents

Organiser, optimiser et contrôler les activités de production de manière à obtenir un flux continu.

Assurer la conformité des équipements et des machines pour offrir des conditions de sécurité maximales aux équipes.

Conseiller client en vente

ADM value

Mars 2021-mars 2022

Réaliser des ventes et fidéliser les clients en valorisant l'offre et en apportant des conseils personnalisés.

Orienter les clients vers les services compétents.

Réceptionner les appels entrants en les traitant conformément aux procédures.

Mettre par écrit les engagements pris par téléphone en établissant les documents requis.

Transmettre des informations aux clients sur les produits en adaptant un argumentaire commercial selon les profils et les réactions des clients.

Rencontrer des prospects pour appréhender leurs attentes et employer un bon argumentaire de vente.

Prendre en charge le suivi des clients en évaluant leur satisfaction dans le but de les relancer pour réaliser une nouvelle vente.

Conseiller client en suivie de colis

ADM value

janvier 2021-mars 2021

Apporter une assistance technique à l'aide de méthodes et d'outils de résolution des problèmes.

Réception d'appel Conseil et suivi des colis

Planification de la livraison Résolution conflit sur des dossiers clients Remonté des dossiers

Responsable parc auto et garage

SOTRAE (Société de Transport de l'Est)

août 2017 février 2019

Subordonnée du PDG

Gestion des personnels branche garage Premier responsable du magasin de stockage des

pièces et pneus Responsable d'achat et commandes des fournitures divers, pièces et pneus

Superviser le bon déroulement des réparations et contrôler la conformité réglementaire des

véhicules tant du point de vue technique qu'administratif

Chef de chantier

AGEX AJIDE

Mars 2016 - juillet 2016

Assurer une veille professionnelle pour suivre les évolutions en matière de législation.

Collaborer efficacement avec le conducteur des travaux en vue d'optimiser les performances.

Planifier les travaux en prenant en compte les ressources et les calendriers.

Mettre en avant la sécurité sur tous les chantiers.

Assurer le respect du planning de construction en vue d'éviter des pénalités de retard.

EDUCATION

Université d'Antananarivo

License en droit privé

mars 2017 - octobre 2020

LTP Rakotojaona

Bac professionnel en gestion et comptabilité

SKILLS SUMMARY

Internet

99 %

Informatique
bureautique

87 %