



# ANDRIANOROMAMPIONONA

## HASINA

Je suis une personne axée sur  
les résultats, déterminée à  
atteindre les objectifs que je  
me fixe



+261 32 78 455 62



hasinatakashipro@gmail.com



Antanimena IVR 50 B Bis



Hasina Andrianoromampionona



live:94a039cf05e0b80



NSI: Network Service & Informatique

### EXPERIENCES



Responsable projet / Formateur/ Business Developer 2023

- Gestion réussie de projets complexes, de la planification à la réalisation, avec une attention constante aux délais, au budget et à la qualité.
- Coordination efficace des équipes multidisciplinaires, assurant une communication fluide et un alignement sur les objectifs.
- Mise en place de processus d'amélioration continue pour optimiser l'efficacité opérationnelle.
- Conception et mise en œuvre de programmes de formation sur mesure pour développer les compétences techniques et les compétences en leadership au sein de l'entreprise.
- Évaluation des besoins en formation, création de matériel pédagogique et suivi de l'efficacité des programmes.
- Formation des employés, ce qui a conduit à une amélioration significative de la productivité et de la satisfaction des employés.
- Identification et prospection de nouvelles opportunités commerciales, conduisant à une augmentation des revenus et marchés au cours de la première année.
- Élaboration de stratégies de vente et de marketing, avec un accent sur l'expansion des marchés existants et la pénétration de nouveaux segments.
- Établissement de relations solides avec les clients et les partenaires clés, contribuant à la croissance durable de l'entreprise.



## eTech / Arkeup: Informatique (ESN)

### Business Developer / Sales 2023

- Rechercher activement de nouvelles opportunités commerciales en identifiant les marchés potentiels, les segments de clients et les partenariats stratégiques.
- 
- Prospecter de nouveaux clients grâce à des appels téléphoniques et des réseaux sociaux,...
- 
- Collaborer étroitement avec les équipes internes, surtout le service technique afin de convaincre les prospects sur les détails des offres disponibles.
- 
- Effectuer une veille concurrentielle régulière pour rester à jour sur les tendances du marché, les nouvelles offres et les meilleures pratiques du secteur.
- 
- Négocier les termes et les conditions des contrats avec les clients, en garantissant des accords mutuellement bénéfiques.
- 
- Suivre et analyser les performances commerciales, en identifiant les domaines d'amélioration et en proposant des solutions pour atteindre les objectifs fixés.
- 
- Rédiger des rapports d'activités réguliers pour rendre compte des progrès, des performances et des prévisions de ventes.



## CityCom: Centre de Contact

### Business Developer 2019-2022

- Rechercher activement de nouvelles opportunités commerciales en identifiant les marchés potentiels, les segments de clients et les partenariats stratégiques.
- Prospecter de nouveaux clients grâce à des actions de vente directe, des présentations, des appels téléphoniques, des réseaux sociaux, des événements,...
- Etablir et entretenir des relations solides avec les clients existants pour maximiser les opportunités de vente récurrentes et favoriser la fidélité des clients.
- Collaborer étroitement avec les équipes internes, telles que le marketing, le service client et la production, pour assurer une cohérence et une satisfaction client optimales.
- Effectuer une veille concurrentielle régulière pour rester à jour sur les tendances du marché, les nouvelles offres et les meilleures pratiques du secteur.
- Négocier les termes et les conditions des contrats avec les clients, en garantissant des accords mutuellement bénéfiques.
- Suivre et analyser les performances commerciales, en identifiant les domaines d'amélioration et en proposant des solutions pour atteindre les objectifs de vente.
- Rédiger des rapports d'activités réguliers pour rendre compte des progrès, des performances et des prévisions de ventes.

CHALLENGEZ-MOI



### LANGUES

- Français : couramment
- Anglais : intermédiaire

### EXPERTISES

- Force de Vente
- Créativité
- Marketing
- Négociation
- Pensée analytique
- Andragogie
- Débrouillardise
- Empathie

#### Marketing :

- Développer et mettre en œuvre la stratégie marketing globale de Neitic pour promouvoir les produits et services.
- Concevoir et exécuter des campagnes marketing innovantes pour accroître la notoriété de la marque et générer des leads qualifiés.
- Gérer le développement et la mise à jour du site web de l'entreprise, du contenu en ligne et des médias sociaux.
- Créer des supports marketing tels que des brochures, des présentations, des vidéos, etc., pour soutenir les activités de vente.
- Analyser les données marketing et les performances des campagnes pour mesurer l'efficacité et optimiser les résultats.
- Collaborer avec les équipes internes pour assurer la cohérence de la communication et la mise en œuvre des stratégies marketing.

#### Formation :

- Concevoir et mettre en place des programmes de formation.
- Évaluer les besoins en formation / développer des programmes adaptés pour améliorer les connaissances du métier, les compétences de vente et compréhension des clients.
- Organiser et animer des sessions de formation en interne ou en externe, en utilisant des méthodes pédagogiques variées.
- Suivre les résultats des programmes de formation, mesurer leur impact sur les performances et proposer des ajustements si nécessaire.
- Collaborer avec les responsables d'autres départements pour s'assurer que les formations répondent aux besoins de l'ensemble des entreprises partenaires.

## Société HPR : Agence de Communication

Associé / Responsable Ressources Humaines / BizDev 2015 - 2017

#### Ressources Humaines :

- Gérer les processus de recrutement, de sélection et d'intégration des nouveaux employés.
- Gérer les activités liées à la paie, aux avantages sociaux et à l'administration du personnel.
- Développer et mettre en œuvre des programmes de formation et de développement des compétences.
- Faciliter la communication interne et promouvoir un environnement de travail collaboratif et inclusif.
- Gérer les évaluations de performance, les promotions et les programmes de reconnaissance des employés.
- Assurer le suivi des indicateurs clés de performance RH et proposer des initiatives d'amélioration.

#### BizDev (Développement des affaires) :

- Participer à l'identification et à l'analyse des opportunités de croissance commerciale.
- Rechercher de nouveaux clients potentiels et développer des relations avec les partenaires existants.
- Contribuer à la création et à la mise en œuvre de stratégies commerciales efficaces.
- Participer aux négociations de contrats et aux activités de vente pour développer le portefeuille clients.
- Effectuer une veille concurrentielle pour rester à jour sur les tendances du marché et les meilleures pratiques.

### FORMATIONS

- Etudes en psychologie cognitive (en téléenseignement)
- Kentia 2016

**LEADERSHIP ET MANAGEMENT** «développez votre capital humain» Les valeurs et le leadership/ Les puissants outils du leadership situationnel/ Le contrôle de la dynamique de groupe/ Le coaching: instrument du leader/ L'éthique du leader: décider avec sérénité/Techniques de Team Building...

- FLSH 2007 - 2009  
Licence en Communication

- Baccalauréat série A1 mention Bien Lycée La Pépinière 2006

**-Psychologie par "International Medical Corps" :**

- Principe des Premiers Secours Psychologiques
- Soutien psychosocial...

**-Management de Projet et d'équipe "École supérieure des sciences économiques et commerciales":**

- Comprendre les principes de base de la gestion de projet
- Identifier les composants essentiels d'un plan de gestion de projet, y compris comment définir un projet
- Apprendre comment développer le budget d'un projet
- Identifier les zones de risque et d'opportunité dans un projet
- Cerner la contribution du projet aux enjeux de l'entreprise
- Prévoir et organiser l'élaboration progressive du projet
- Assurer la surveillance et l'élaboration du projet
- Piloter le projet au quotidien
- Se positionner en chef de projet au sein de l'entreprise
- Comprendre les objections au fonctionnement en mode projet
- Savoir identifier un projet
- Maîtriser le triangle performance-coûts-délais

**"Devenir Entrepreneur du Changement", Online Course HEC Paris  
Cours octroyé entre autres par:**

- Nathalie Lugagne (Professeur en charge / Professeure Affiliée, HEC Paris / Responsable de la Majeure Alternative Management)
- Stéphane Riot (Intervenant à HEC Paris, Fondateur de NoveTerra ,Co-concepteur et coach du Tour Ticket for Change)

- S'inspirer, comment chacun peut devenir entrepreneur du changement
- Comprendre les enjeux, comment identifier des opportunités dans les problèmes du monde
- Découvrir son potentiel, comment trouver sa propre voie d'entrepreneur du changement
- Générer des idées, comment construire son projet à partir de sa mission sociale
- Agir dans la durée, comment développer un modèle économique pérenne
- Gagner en impact, comment s'outiller pour implémenter son projet



## MES PASSIONS

Je trouve l'inspiration et la motivation dans une multitude de domaines, car chaque passion me pousse à explorer, apprendre et grandir, faisant de chaque journée une aventure passionnante. En gros, voici mes plus grandes passions:

- Networking
- Lecture de magazines
- Voyage
- Mécanique
- Musique
- Cuisine
- Bénévolat
- Technologie
- Arts visuels
- Films d'auteurs
- Arts martiaux
- Membre de JCI Iarivo

CHALLENGEZ-MOI

## DIVERS

J'ai toujours été passionné par l'idée de créer, innover et bâtir quelque chose de nouveau, que ce soit dans ma vie professionnelle ou dans mes projets personnels.

L'esprit entrepreneurial m'anime, et je trouve une véritable satisfaction dans la recherche de solutions créatives aux défis qui se présentent, que ce soit sur le plan commercial ou dans la vie de tous les jours.

J'apprécie particulièrement la prise de risque calculée et la possibilité de transformer des idées en actions concrètes, tout en tirant des leçons de chaque expérience.

L'entrepreneuriat me donne l'occasion de sortir de ma zone de confort, d'apprendre en permanence et de me connecter avec des personnes partageant les mêmes objectifs et valeurs.

Pour moi, entreprendre, c'est avant tout une aventure passionnante qui me permet d'explorer de nouvelles opportunités, de contribuer à la croissance et d'apporter un changement positif dans mon environnement.

## Mes réalisations:

- Création d'une société de sous-traitance dans le bâtiment.
  - Kofafa Haintso ( balai recyclé ).
  - Piment Haintso Bio et Hand Made.
  - Salon de beauté et Spa Tat'Style
  - Espace de Coworking Tips & Tricks
  - Pots Haintso chaise percée pour adultes...
- et la petite aventure entrepreneuriale continuera