

CURRICULUM VITAE

Mme ANDRIAMAHENIJAONA Nirina Mbolanoro

37 ans

Mariée

2 enfants

Adresse : SIAA12 Ambondrona

Tél : 033 21 303 02

Mail : mbolaandriamahenina123@gmail.com



A PROPOS DE MOI

Après plus de 10 ans d'expériences dans le secteur du commerce et de la relation clientèle, j'ai récemment participé à une formation en Commerce internationale-Import/Export. Ce choix est décidé à l'issue d'une ambition tant personnelle que professionnelle, et également dans le cadre d'une mobilité au sein de divers secteurs. Actuellement prête et motivée à élargir mes horizons, je saurais relever les challenges.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Août-Septembre 2023 : Responsable Business Developer chez Riss Group en Téléprospection, intégrateur de logiciel ERP

Mai-Juin 2023 : Stagiaire en Technique d'Importation et chaîne logistique auprès de SOLARMA

Septembre 2020 à Mars 2023 : Responsable Relation Clientèle auprès de Feline Parfums Beauté

Missions :

- Élaboration et mise en œuvre de la stratégie de relation client
- Établissement de Stratégie commerciale et marketing pour l'atteinte des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Management, Formation, Coaching et encadrement d'équipe : nouveaux entrants, forces de vente
- Réalisation des plans d'action prédéfinis et évaluation des résultats (ROI)
- Suivi de la performance du service : élaboration /suivi des indicateurs de performances et mise en place d'actions correctives ; enquête de satisfaction,
- Suivi des sites de vente et stratégies digitales pour optimiser le placement des produits, et accroître le CA des ventes en ligne, pour maintenir la notoriété et l'image de la société
- Établissement de stratégie de différenciation : centrée produit / service
- Suivi des ventes Corporate
- Veille stratégique et concurrentielle

Mai 2020 à Aout 2020 : *Sales Development Representative* auprès de la Société M-TEC distributeur de matériel de haute technologie.

Missions :

- Génération des nouveaux leads via les leviers Outbound
- Traiter les leads Inbound
- Benchmarking : identification de la meilleure pratique commerciale et FCS
- Établissement de la stratégie commerciale
- Établissement de stratégie de différenciation : centrée produit/ communication

2016 à mars 2020 : *Commerciale Grand compte* auprès de la BRITA SARL, importatrice
Management du portefeuille marché moderne

Missions :

- Établissement des stratégies d'approche commerciale
- Réalisation des objectifs quantitatifs
- Analyse des besoins des clients potentiels et élaboration de plan de prospection
- Suivi commercial des contrats de vente et suivi après-vente ; veille au respect des engagements pris
- Négociation commerciale
- Fidélisations des clients : enquête de satisfaction ; augmentation volume de vente

2012 à 2016 : *Assistante marketing* auprès de la BRITA SARL

Missions :

- Élaboration et mise en œuvre des stratégies de Communication/Marketing
- Optimisation des coûts Marketing/Communication : négociation auprès des prestataires
- Activité de veille : veille concurrentielle ; Benchmark
- Conduite et analyse d'étude de marché : test nouveaux produits, étude des attentes des consommateurs
- Communication avec le service commerciale : évolution du marché, ...
- Suivi des créations de supports visuels d'aide à la vente : PLV, ...
- Responsable Events et Visibilité de la marque : animations, foire, braderie, ...
- Interface entre back office et Magasins de stockage

2010 à 2012 : *Assistante Marketing* auprès de SALONE S.A à Tanjombato Z.I Forello

Missions:

- Élaboration et mise en œuvre des stratégies de Communication/Marketing/Commerciale
- Optimisation des coûts Marketing/Communication : négociation auprès des prestataires
- Activité de veille : veille concurrentielle ; Benchmark
- Conduite et analyse d'étude de marché : test nouveaux produits, études attentes des consommateurs
- Suivi des créations de supports visuels d'aide à la vente : PLV, ...
- Responsable Events et Visibilité de la marque : animations, foire, braderie, ...

2008 : *Agent commerciale* au sein de la Société BASIC SERVICES Madagascar, revendeur de logiciel

Missions :

- Mise en œuvre des stratégies commerciales élaborées par la Direction
- Négociation des ventes et atteintes d'objectifs quantitatifs
- Suivi des ventes et services après-vente
- Formation sur plateforme

2007 : -Stagiaire au sein de la Société MICROSOFT

Tâches :

- Contact des clients existants
- Analyse des besoins des clients existants
- Enquête de satisfaction
- Mise à jour de la base de données
- E-mailing

ÉTUDES ET FORMATIONS

Mai 2023 : Obtention de CERTIFICAT de Fin de formation en *IMPORT-EXPORT- Technique du Commerce International*, **ISSOF - ISCAM** Formation

2022-2023 : MASTER en *Management de Projet* au Conservatoire Nationale des Arts et Métiers (**CNAM**), Maison des Produits 67ha

2022-2023 : Etudiante en MASTER II- *Gestion : Finance Comptabilité Audit* au **CNTEMAD**

2022 : Diplôme de MASTER en *Gestion-Finance Comptabilité Audit*, au **CNTEMAD**

2016 : Certificat en Anglais au **CNELA** Antsahabe

2010 : Étudiante en 4eme année à l'Université d'Antananarivo, Option : Finance et Comptabilité

2009 : LICENCE en GESTION à l'Université d'Antananarivo

2008 : Etudiante en 3^{ème} année GESTION à l'Université d'Antananarivo

2007 : DEUG fin d'étude du 1^{er} cycle
Obtention d'un Certificat de Formation en Management et Leadership
Etudiante en 2^{ème} année GESTION à l'Université d'Antananarivo

2006 : Etudiante en 1^{er} année GESTION à l'Université d'Antananarivo

2005 : BACC Technique-FTG / Classe de Terminale à la Sainte Famille Mahamasina

2004 : Brevet d'Etude Professionnelle / Classe de 1ère à la Sainte Famille Mahamasina

2003 : Brevet d'Agent d'Exécution / Classe de 2nde à la Sainte Famille Mahamasina

LANGUES ET INFORMATIQUE

MALAGASY : ☆ ☆ ☆ ☆ ☆

FRANCAIS : ☆ ☆ ☆ ☆ ☆

ANGLAIS : ☆ ☆ ☆ ☆

INFORMATIQUE:

- Word, EXCEL, PowerPoint,
- Réseaux sociaux : FB, IG, LinkedIn
- Veille : WordPress, Sindup
- Logiciel : connaissance de l'ERP Odoo

CENTRES D'INTÉRÊT

SPORT
LECTURE
CUISINE

PERMIS B
