

CURRICULUM VITAE

AHMED Ursula Joëlle

Lot AMD

AMBALAKAZAHA

Antsiranana

1 enfant

Email: ursahm@yahoo.com

Tél. : 032 07 050 21



Etudes et formations

A. Etudes

- **2012-2013** : Master II Marketing et Communication ISCAM Antananarivo
- **2010-2011** : Licence en Marketing et Communication ISCAM Antananarivo
- **2009** : Certificat d'étude approfondie en langues appliquées (français – anglais)
- **2008** : BAC série A2, Lycée Mixte Antsiranana

Expériences professionnelles

- **2017 à ce jour : Chef d'agence « Orange Diego »**
 - Tenir et suivre les tableaux de bord de pilotage commercial avec des objectifs périodiques (boutiques et franchises)
 - Etablir un plan d'action régulier, périodique et ponctuel pour l'attente des objectifs
 - Elaboration et identification systématique des stratégies de ventes
 - Faire et partager les reporting/veille concurrentielle
 - Management et coaching des équipes commerciales

- Organisation des réunions mensuelles, quotidiennes ou périodiques sur le pilotage commercial
 - Traitement des gros clients, gestion des réclamations
 - Entretien d'une bonne image de la société ORANGE (agence, visibilité, comportementale et attitude salarié)
 - Uniformisation et amélioration permanente de la qualité de service
 - Gestion de la logistique, du volet RH, aspect administrative (contrat divers, juridique, autorités, commandes)
 - Gestion – suivi et contrôle journalier de la finance des points de vente
 - Identification des perspectives d'amélioration de la vie de l'agence et des franchises
 - Coaching, accompagnement et entretien régulier avec les collaborateurs
 - Gestion des relations publiques et partenariats
- **2016- 2017 : Office Manager chez AGRO NATURAL RESOURCES MADAGASCAR (Antalaha)**
 - Gestion de tous les documents administratifs
 - Gestion des commandes
 - Tenue du bureau
 - Tenue de la caisse
 - Exportation des vanilles préparées
 - Gestion des Ressources Humaines
- **2013- 2014 : Responsable de marques chez PARAMAD (Antananarivo)**
 - Tenue des mouvements de tous les comptes clients
 - Assurer la commercialisation de chaque produit
 - Rapport mensuel de l'état de vente de produit
- **2012-2013 : Représentant Commercial Grand Compte chez PARAMAD**
 - Prospection clients
 - Vente
 - Suivi des ventes

B. Stages :

➤ **2012 : Stage de cinq mois au sein de l'ONG INTERNATIONAL AIDE ET ACTION (assistante Développement des ressources)**

Appui à la réalisation d'une campagne de parrainage sud auprès du grand public en faveur de l'éducation à Madagascar

➤ **2011 : Stage de trois mois au sein de la société Airtel Madagascar (assistante rattaché presse)**

- Préparation des dossiers de sponsoring et partenariats
- Organisation des évènementiels
- Veille médiatique
- Suivi des dossiers de sponsoring et de partenariats

➤ **2009 : Stage de deux mois au sein de Jocker Marketing (assistante logistique)**

- Gestion des panneaux publicitaires disponibles
- Etude Marketing sur la vente des produits

➤ **2008 : Stage de deux mois au sein de la Société SIPROMAD (Commerce et Distribution)**

- Suivi sur terrain des produits de la société
- Recensement des points de vente
- Commercialisation des produits

C. Connaissances Linguistiques et Informatiques

1. Langues

Français courant

Anglais courant

2. Informatiques

Bureautique

Centres d'intérêts

- ❖ Voyage
- ❖ Cuisine
- ❖ Publicité
- ❖ Documentaires

Je déclare sur l'honneur que les renseignements ci-dessus sont exacts et sincères.

Fait à Antsiranana, le 25 février 2025