

OSMAN NAGIM MAHMOUD

PROFIL

Professionnel doté de nombreuses années d'expérience d, combinées à une solide formation dans le domaine commerciale et une forte aptitude à acquérir de nouvelles connaissances. Capable à la fois de travailler en équipe et de fonctionner de manière autonome, je fais preuve d'un solide sens de l'organisation

EXPÉRIENCE

Agent immobilier indépendant, 09/2023 - 02/2024
Indépendant , Montréal - Contrat de travail temporaire

Agent commercial, 03/2023 - 08/2023
Fido , Montréal - CDI









- Réalisation d'études concurrentielles permettant d'adapter continuellement la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Conduite des entretiens de découverte afin de déterminer les besoins des clients, prise de renseignements pour comprendre leurs attentes et leurs problématiques.
- Collaboration étroite avec le service marketing afin d'améliorer la stratégie commerciale globale.

manœuvre construction bâtiment , 12/2022 - 03/2023
AG construction, Montréal - Contrat d'apprentissage

- Assemblage de composants sur une ligne de production pour créer des produits finis.
- Veille au respect des normes de qualité tout au long du processus de fabrication et signalement d'éventuelles anomalies rencontrées.
- Manutention de matériaux lourds et encombrants à l'aide de [Engin] garantissant un approvisionnement régulier sur le chantier.

Opérateur sur machine, 11/2020 - 11/2022
Emballage performant , Conwsville - CDI

- Gestion des approvisionnements et du stockage des matières premières pour assurer la continuité de production.
- Entretien de routine et dépannage de premier niveau des lignes de production.
- Participation à la mise en place d'améliorations continues afin d'optimiser les processus de fabrication.
- Assistance dans la formation des nouveaux opérateurs, partageant les bonnes pratiques et le savoir-faire acquis.

-  3250 avenue Forest Hill app 303, H3V1c8, Montréal
-  4384676663
-  nagimmm92@gmail.com
-  31
-  Ivoirienne
-  Oui
-  Conjoint de fait
-  Disponible dès maintenant

COMPÉTENCES

- Planification de l'entretien
- Communication efficace avec les notaires, avocats et autres parties prenantes pour assurer la fluidité des transactions immobilières.
- Présentation aux acheteurs ou locataires potentiels des modalités d'acquisition ou de location des biens.
- Ténacité
- Sens de l'organisation
- Techniques de vente
- Gestion du stress
- Ponctualité
- Esprit d'équipe
- Réactivité

- Rassemblement des produits requis pour préparer les commandes à expédier.
- Travail efficace pour respecter les délais de production établis.
- Conditionnement et palettisation des produits en vue de leur expédition en appliquant les étiquettes et les emballages nécessaires.
- Approvisionnement constant de la chaîne de production en matières premières et en composants pour éviter les interruptions de production.
- Chargement et déchargement des camions de livraison à l'aide du transpalette électrique.
- Suivi rigoureux des instructions de travail et respect des procédures de sécurité en vigueur sur le site.
- Nettoyage du poste de travail, entretien du matériel et des outils dans le respect des règles de sécurité.
- Formation et encadrement des nouveaux arrivants sur le site, en leur transmettant les connaissances nécessaires pour s'intégrer rapidement et efficacement au sein de l'équipe.
- Réglage et entretien régulier des machines de production afin d'optimiser leur performance.

Agent de mairie, 06/2015 - 03/2020

Marie de treichville , Abidjan - CDI

- Archivage rigoureux des documents municipaux conformément aux normes légales.
- Réalisation des tâches administratives telles que la gestion du courrier et des fournitures de bureau.
- Mise en place et suivi des procédures de gestion des déchets.
- Gestion administrative des dossiers des administrés et suivi de leur traitement.

Agent commercial, 03/2012 - 05/2015

orange Ci, Abidjan - CDI

- Réalisation d'études concurrentielles permettant d'adapter continuellement la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Conduite des entretiens de découverte afin de déterminer les besoins des clients, prise de renseignements pour comprendre leurs attentes et leurs problématiques.
- Collaboration étroite avec le service marketing afin d'améliorer la stratégie commerciale globale.

FORMATION

BTS, Logistique et transport, 03/2011 - 07/2015

Cours loko - Abidja - Bien

CAP, Cours élémentaire , 09/1998 - 06/2004

Saint jean bosco - Abidjan - Bien

Baccalauréat, Littérature , 09/2006 - 07/2011

Collège voltaire - Abidjan - Bien

LANGUES

Français

Notions

CENTRES D'INTÉRÊT

- Écologie
- Théâtre
- Musique
- Pâtisserie