

Alassane Ndiaye

Date de naissance : 22/09/1999

Nationalité : Sénégalaise

Informations personnelles

☎ +221 77 260 35 16

✉ Alassanendiaye1927@gmail.com

🏠 Gueule Tapée Rue 65 x50

🚗 Permis de conduire catégorie B1

🕒 Disponibilité immédiate

COMPETENCES

LINGUISTIQUES

Français : Courant

Anglais : Intermédiaire

APTITUDES ET COMPÉTENCES

Techniques

- Microsoft Excel avancé
- Microsoft Word
- Microsoft PowerPoint
- Microsoft Outlook

Organisationnelles

- Rigueur & précision
- Gestion des délais
- Classement & suivi documentaire

Interpersonnelles

- Communication efficace
- Esprit d'équipe
- Sens du service client

Centres d'intérêt

📖 Lecture

⚽ Sport

📖 Documentation (Chronique économique et Financière)

Profil

Titulaire d'un Master 2 en IT Finance, rigoureux et analytique, je possède de solides compétences en finance, comptabilité et gestion. Organisé et motivé, je souhaite contribuer activement à la performance de l'entreprise.

Formations et diplômes

• Master 2 en IT Finance : 2024 / 2025

Centre africain d'études supérieures en gestion CESAG

• Master 1 en Droit Banque Finance Assurance : 2023/2024

Centre africain d'études supérieures en gestion CESAG

• Licence en comptabilité et Finance à ISM : 2020 / 2023

Institut Supérieur de Management (ISM)

• Baccalauréat Général : 2019 / 2020

Collège Sacré coeur

Expériences professionnelles

Consultant indépendant – Freelance

Janvier 2022 à nos jours

- Réalisation de missions ponctuelles de conseil et d'assistance administrative pour des particuliers et petites structures
- Rédaction, mise en forme et suivi de documents administratifs et financiers
- Gestion de la relation client, facturation

Stage à la banque de l'habitat du Sénégal (BHS)

Mars 2025 – Avril 2025

- Ouverture de comptes pour les nouveaux clients
- Relance des clients pour la mise à jour et le suivi des documents d'engagement
- Vérification de la conformité et de l'exhaustivité des dossiers avant validation
- Classement et archivage des dossiers clients

Agent commercial à NSIA Assurance

Février 2025 – Mars 2025

- Apporteur d'affaires : prospection de nouveaux clients potentiels
- Présentation et proposition de contrats d'assurance adaptés aux besoins des adhérents
- Suivi administratif des dossiers de souscription
- Relance des prospects et suivi du portefeuille clients