



QUELS OUTILS VOUS SONT LES PLUS UTILES ET POURQUOI ?

Tanweer (Dhaka) : L'Internet, pour des raisons évidentes. C'est rapide, informatif, et une source de renseignements qui est au bout des doigts. En plus, en tant qu'employé recruté sur place, c'est facile et accessible en tout temps.



Romeo (San Salvador) : Sans aucun doute WIN et le COAI. Pour les questions courantes, WIN m'a été très utile; mais pour les questions spécifiques, les gens du COAI ont été mes « sauveurs ». Ils ont simplifié mon travail, et je voudrais profiter de l'occasion pour les remercier de leur empressement.

AVEZ-VOUS UNE PRATIQUE EXEMPLAIRE À PARTAGER AVEC NOUS ?

Tanweer (Dhaka) : Je ne sais pas si je devrais l'appeler ma « meilleure » ou ma « pire » pratique. Étant à douze heures et 12 000 milles de distance, j'ai constaté que le fait de donner mon numéro de téléphone cellulaire et de permettre à mes clients réguliers de m'appeler après les heures de travail en cas d'urgence m'a aidé à résoudre bien des problèmes d'affaires délicats ou qui nécessitaient une attention immédiate. Cela donne aussi aux entreprises canadiennes un réconfort additionnel, qui est essentiel pour les encourager à faire des affaires au Bangladesh.

Romeo (San Salvador) : Oui. Quand vous fournissez un service, ne craignez jamais d'y ajouter une « touche personnelle ». Et soyez honnête. Les conditions locales ne se prêtent pas toujours à tous les produits et services.

QUEL EST VOTRE PLUS GRAND DÉFI ?

Tanweer (Dhaka) : Sur le plan personnel, me remettre du décalage horaire au retour du Canada. Sur le plan professionnel, encourager les entreprises canadiennes à adopter une approche à long terme à l'égard du Bangladesh.

Romeo (San Salvador) : Pouvoir offrir les meilleurs conseils possibles et respecter le délai de cinq jours !

QUEL ASPECT DE VOTRE TRAVAIL PRÉFÉREZ-VOUS ?

Tanweer (Dhaka) : J'aime tous les aspects de mon travail. Désolé, je n'ai pas de préférence.

Romeo (San Salvador) : En fait, il y en a deux. D'abord, j'aime bien être continuellement exposé à de nouveaux produits, de nouveaux services et de nouvelles idées. Ensuite, ces expériences m'obligent invariablement à rencontrer de nouvelles personnes, ce que j'adore faire.