

des Pros en Poste

Dans ce numéro, nous attirons l'attention sur :

Romeo Calderon @ San Salvador Tanweer Islam @ Dhaka

Le seul agent commercial au poste

VOUS VOUS OCCUPEZ DE TOUS LES SECTEURS. COMMENT FAITES-VOUS ?

Tanweer (Dhaka) : Essayer d'être un homme-orchestre au Bangladesh constitue une entreprise pleine de défis mais rarement frustrante. J'arrive généralement à me tirer d'affaires avec un peu de jugeote, une bonne dose d'humour à l'occasion et de bons contacts. Le vieux dicton — ce n'est pas ce que vous savez mais qui vous connaissez qui compte — a sa place ici. Quand il le faut, je cuisine mes contacts pour en tirer l'information pertinente dont ont besoin les exportateurs canadiens assoiffés de savoir.

Romeo (San Salvador) : J'arrive à me tirer d'affaires en dosant la priorisation et la gestion du temps. Certains secteurs sont plus actifs que d'autres et requièrent, par conséquent, plus de temps et d'attention. Donc, normalement, je partage ma semaine en blocs d'activité : les recherches, la réponse aux demandes de renseignements, la rédaction de documents, la visite de clients potentiels, et ainsi de suite.

COMME VOUS ÊTES LE SEUL AGENT COMMERCIAL À VOTRE POSTE, VERS QUI VOUS TOURNEZ-VOUS QUAND VOUS AVEZ BESOIN D'AIDE ?

Tanweer (Dhaka) : Vers quiconque est prêt à m'aider. Le fait d'arriver tôt au travail et de rentrer tard chez moi semble aussi me réussir à merveille. De plus, l'Unité d'appui aux postes a été une source fort précieuse de conseils et de soutien dans bien des dossiers. Ses lettres types m'ont beaucoup facilité la tâche.

Romeo (San Salvador) : Je travaille très étroitement avec mes collègues de l'ambassade au Guatemala. Si possible, nous tentons de regrouper les activités de façon à éviter le double emploi. Nous avons développé une très bonne relation de travail, et je n'hésite pas à m'adresser à eux quand j'ai besoin d'aide.

ÉTANT DONNÉ QUE VOUS N'AVEZ PAS DE COLLÈGUES AVEC QUI PARTAGER, COMMENT RESTEZ-VOUS MOTIVÉ ?

Tanweer (Dhaka) : Le fait d'être le seul agent commercial n'est-il pas suffisamment motivant ? Sérieusement, je n'ai pas l'impression d'être seul ici. Mis à part le plein appui que je reçois du haut-commissariat, de la direction de l'Asie du Sud et de l'ACDI, le Mitnet et le courriel me mettent en rapport avec d'autres agents commerciaux en quelques instants. Je communique régulièrement avec mes collègues régionaux, et je profite de leurs connaissances, de leurs conseils et de leur soutien. Nous partageons l'information, nous fonctionnons en tandem et nous nous encourageons mutuellement.

Romeo (San Salvador) : Je trouve que le travail est motivant par lui-même. Sans compter que l'un des avantages qu'il y a à travailler dans une micro-mission, c'est que vous partagez beaucoup de choses avec vos collègues. Je suis aussi heureux de dire que le chargé d'affaires local et le conseiller commercial au Guatemala sont toujours disposés à m'écouter quand je sens le besoin de me défouler.

QUEL EST VOTRE SECTEUR PRÉFÉRÉ ET POURQUOI ?

Tanweer (Dhaka) : Je ne pense pas pouvoir en choisir seulement un, mais, si c'était le cas, je dirais la technologie de l'information et la haute technologie. Outre le potentiel incroyable de ce secteur, j'ai toujours été vivement intéressé par la haute technologie.

Romeo (San Salvador) : Je dirais l'environnement. D'abord, parce que c'est un des secteurs les plus actifs et aussi parce que la situation écologique au Salvador est critique. Dans les circonstances, j'ai l'impression non seulement d'appuyer les entreprises canadiennes mais aussi d'aider à améliorer les conditions locales.