

مصطفى احمد سيد

مسئول مبيعات تنفيذي

مصري

الإمارات / ابوظبي

23-04-1990

ذكر

M.dewery@gmail.com

00971568221464



الهدف الوظيفي

وكيل مبيعات محترف وخدمة عملاء يتمتع بخبرة تزيد عن 10 سنوات في تلبية احتياجات العملاء وتحويل العملاء المحتملين لزيادة المبيعات. متمكن من التأكيد على ميزات الخدمة وفوائدها، وتحديد الأسعار، ومناقشة شروط الائتمان، وإعداد نماذج أوامر البيع وتطوير التقارير. خبير في التغلب على اعتراضات العملاء المحتملين لتعظيم فرص المبيعات

المؤهلات الأكاديمية

ليسانس اداب لغة عربية

2012 ← 2008

جامعة القاهرة

الخبرات العملية

07-2024 ← حتى الآن

عبر البحار (خرسانة جاهزة) (دولة الامارات العربية)
مسئول مبيعات تنفيذي وخدمة عملاء

تحقيق وتجاوز أهداف المبيعات بما يتماشى مع نمو العملاء عبر جميع المنتجات والخدمات تحقيق مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات والأداء الشهرية لتحسين نجاح الفريق .

تم التعامل مع الاستفسارات الواردة عبر الهاتف والبريد الإلكتروني وشخصيًا .

العمل بشكل تعاوني مع الزملاء والوكالات لتقديم الخدمة بشكل كامل .

تزويد العملاء بمعلومات الأسعار وإدارة المعاملات المالية .

استمع إلى مشاكل العملاء واعتراضاتهم ومخاوفهم، وقدم حلولاً مخصصة .

05-2024 ← 12-2017

كراوية للتجارة والصناعة (خرسانة جاهزة)
مسئول مبيعات تنفيذي وخدمة عملاء

بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء وتوليد الإيرادات من العملاء الحاليين.

تم توليد عملاء محتملين وفرص جديدة لزيادة الإيرادات

تحقيق وتجاوز أهداف المبيعات بما يتماشى مع نمو العملاء عبر جميع المنتجات والخدمات تحقيق مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات والأداء الشهرية لتحسين نجاح الفريق

العمل بشكل تعاوني مع الزملاء والوكالات لتقديم الخدمة بشكل كامل

حملات تسويقية متكاملة عبر القنوات وعلامات وأنشطة

تقديم خدمة عملاء متميزة من خلال توفير المعلومات بسهولة والاستماع بنشاط إلى احتياجات العملاء ومخاوفهم

تقديم احتياجات العملاء وتقديم المساعدة والمعلومات حول ميزات المنتج

متابعة وتحقيق أهداف المبيعات الخاصة بالقسم على أساس شهري وربع سنوي وسنوي

تم التعامل مع الاستفسارات الواردة عبر الهاتف والبريد الإلكتروني وشخصيًا

الرد على استفسارات العملاء وحل المشكلات على الفور للحفاظ على

رضا العملاء

تم التفاوض على الأسعار وتقديم عروض مبيعات فعالة من حيث التكلفة لجذب العملاء المحتملين.

تنظيم الحفلات والمناسبات

ديكورات البالونات

حل المشاكل مع العملاء والأقسام الأخرى

تزويد العملاء بمعلومات الأسعار وإدارة المعاملات المالية

استمع إلى مشاكل العملاء واعتراضاتهم ومخاوفهم، وقدم حلولاً مخصصة

وضع طلبات العملاء، وتقديم الإرشادات بشأن أطر زمنية لتسليم المنتجات. استخدام مهارات الاستماع النشط وبناء العلاقات لتقييم العملاء

احتياجاتهم، وبناء التفاهم وتقديم حلول قابلة للتطبيق.

فهم أهداف المتجر واستخدام تقنيات البيع الإضافي والبيع المتبادل

أهداف تحقيق الأهداف

إدارة المهام وحل المشكلات

التفاوض على المبيعات وإغلاقها لضمان صفقات وعقود مربحة.

المهارات التقنية

برامج الحاسوب

التعامل مع جميع مواقع الانترنت ومنصات التواصل الاجتماعي

المهارات الشخصية

الالتزام والعمل بجديّة

اجتماعي

القدرة على العمل بشكل منفرد او ضمن فريق عمل

الاهتمام بالتفاصيل وقدرات تنظيمية عالية.

اللغات

اللغة الأم

الانكليزية



السفر



كرة القدم