

رجل مبيعات وتسويق بخبرة مهنية تتجاوز 7 سنوات في المبيعات والتوزيع، بالإضافة إلى 9 سنوات خبرة في مجال النقل والشحن وإدارة العمليات. أبحث عن فرصة مهنية في مؤسسة رائدة أتمكن من خلالها من استثمار خبراتي ومهاراتي لتعزيز المبيعات، توسيع الحصة السوقية، وتحقيق أهداف الشركة الاستراتيجية.

### مجالات الخبرة

- تطوير استراتيجيات المبيعات الناجحة.
- إدارة وتدريب فرق العمل.
- التسويق واختراق الأسواق الجديدة.
- إدارة العلاقات مع العملاء.
- إعداد التقارير والتحليلات المالية.
- التخطيط التشغيلي واللوجستي.

### الخبرات العملية

مدير تشغيل – شركة الصفوة، السويس - أغسطس 2008م – مارس 2017م

المجال: الشحن ونقل البضائع والخامات للمصانع

- تحقيق أفضل نسب تحميل دائماً للشركة مقارنة بالشركات المنافسة في نفس المجال.
- الانفراد ببعض الأعمال التشغيلية للشركة بشكل حصري دون وجود أي منافسين مباشرين.
- تشغيل أكبر عدد من سيارات النقل وربطها بكافة فروع الشركة التشغيلية.
- إدارة وتوجيه فريق عمل مكون من خمسة أفراد لضمان تحقيق الأهداف.
- متابعة التكاليف التشغيلية وتقليل المصاريف لزيادة الربحية وتعزيز القدرة التنافسية.
- تطوير خطط تشغيل مبتكرة لتحسين الكفاءة التشغيلية وزيادة حجم أعمال الشركة المستقبلي.
- الإشراف على عمليات الشحن اليومية والتأكد من الالتزام بجدول التسليم الزمنية.
- بناء علاقات قوية مع العملاء لضمان استمرار الأعمال وزيادة الحصة السوقية.

مدير فرع – شركة المطاوع للنقل والتوزيع، أسيوط - أبريل 2017 – أغسطس 2022

المجال: تجارة وتوزيع زيوت محركات السيارات

- التسويق لمنتجات جديدة داخل الشركة لزيادة الوعي بالعلامة التجارية المملوكة.
- اختراق أسواق جديدة وتوسيع دائرة العملاء وزيادة قاعدة الموزعين بالشركة.
- إنشاء أول فرع للشركة بأسيوط وتطويره لتحقيق أعلى مستويات الأداء.
- تحقيق أعلى نسب مبيعات بشكل مستمر مقارنة بالفروع الأخرى للشركة بفاعلية.
- إدارة فريق مكون من تسعة أفراد وتوزيع المهام وفق الأهداف المحددة.
- متابعة المخزون والتأكد من توافر المنتجات لتلبية الطلبات دون أي تأخير.
- إعداد تقارير مبيعات دقيقة دورية لعرض الإنجازات والتحديات أمام الإدارة العليا.
- تطوير استراتيجيات تسويق مبتكرة لزيادة المبيعات وتعزيز مكانة الشركة بالسوق.

مدير مبيعات صناعي وتجزئة – شركة الإسناد الماسي، المملكة العربية السعودية - سبتمبر 2022 – حتى الآن

( القصيم - تبوك - المدينة المنورة )

المجال: زيوت وشحومات المعدات والمصانع والنقل

- فتح سوق جديدة للشركة واستقطاب عملاء رئيسيين لضمان استمرارية النمو المستقبلي.
- التسويق للعلامة التجارية التي تحملها الشركة وزيادة انتشارها بالأسواق المستهدفة.
- منافسة الشركات الكبرى في المجال بطرح عروض وأسعار تنافسية محسوبة بدقة.
- إدارة فريق مكون من خمسة أفراد وتوجيههم نحو تحقيق أهداف المبيعات.
- تحليل توجهات السوق بشكل دوري لتحديد فرص النمو وتوسيع الحصة السوقية.
- التفاوض مع العملاء الرئيسيين وإبرام صفقات ناجحة طويلة الأمد للشركة.
- وضع استراتيجيات تسويق فعالة لتحقيق مبيعات متنامية وتحقيق أعلى الأرباح الممكنة.
- إعداد تقارير أداء دورية للإدارة العليا توضح الإنجازات والخطط المستقبلية المقترحة.

## الخبرات الإضافية

- الأعمال الإدارية وإعداد التقارير.
- إدارة التعامل مع الموردين والشركاء.
- إدارة شؤون الموظفين وتنظيم الموارد.
- إعداد تقارير المخزون والحركة.
- متابعة الأداء العام وتقديم التوصيات.

## التعليم

- بكالوريوس تربية رياضية – تدريس، بتقدير جيد مرتفع
- الفترة: رمضان 2004 – جمادى الأولى 2008

## البيانات الشخصية

- تاريخ الميلاد: 1 / 9 / 1987
- الجنسية: مصري
- رخصة القيادة: خاصة

## المهارات التقنية والإدارية

### مهارات شخصية

- العمل بروح الفريق والتعاون لتحقيق الأهداف المشتركة.
- مهارات تنظيم الوقت والقدرة على تحديد الأولويات.
- مهارات التواصل الفعال مع مختلف الشخصيات.
- اتخاذ القرارات وحل المشكلات بسرعة وكفاءة.

### المهارات التقنية

- (Word – Excel – PowerPoint).
- إعداد تقارير المبيعات وتحليل البيانات.
- التعامل مع أنظمة إدارة المخزون والفروع.
- إدارة عمليات النقل والخدمات اللوجستية.
- الإشراف على فرق المبيعات والتوزيع.
- تطوير استراتيجيات تسويق حديثة.

## اللغات

• الانجليزية

• العربية