

سليم الزهراني

تاريخ الميلاد: 1992/09/01 | الحالة الاجتماعية: متزوج | مكان الإقامة: المدينة المنورة،

الجوال: 0540213534 البريد الإلكتروني: saleemalz@icloud.com

الهدف المهني

أطمح للانضمام إلى بيئة عمل احترافية تتيح لي فرصًا للتعليم والتطوير المستمر، وتمكنني من الإسهام بفعالية في تحقيق أهداف المؤسسة على المدى القريب والبعيد.

المؤهلات العلمية

- بكالوريوس إدارة أعمال
الجامعة السعودية الإلكترونية
- دبلوم في تحليل البيانات وتطبيقات الذكاء الاصطناعي، Power BI and Excel
معهد الإدارة للمحترفين IMP

الخبرات العملية

مدير معرض – شركة يوسف محمد الناعي (LG)

2013 – 2024

- أشرف على العمليات المالية والإدارية،
- إدارة المخزون وتنفيذ الاستراتيجيات لزيادة المبيعات.
- قيادة وتحفيز فريق المبيعات لتحقيق أهداف الشركة.
- مراقبة العمليات اليومية وتحسين الكفاءة العامة.
- بناء علاقات قوية مع العملاء، مما يحسن تجربة العملاء.
- جذب عملاء جدد للمشاريع من خلال جهود تطوير أعمال مستهدفة.

إخصائي مبيعات - محمد يوسف ناغي هيو نداي

2025

- تقديم استشارات مهنية للعملاء حول السيارات والموديلات.
- إدارة عمليات البيع، والمفاوضات، وتنسيق تمويل العملاء مع البنوك.
- تحقيق وتجاوز أهداف المبيعات الشهرية.
- الحفاظ على علاقات قوية مع العملاء بعد البيع.
- دعم العمليات من خلال التقارير الدورية وتتبع الأداء.

الدورات التدريبية

- تدقيق المشتريات والعقود الداخلية - الأكاديمية السعودية للوجستية 2025
- برنامج المهارات الإشرافية - وينجز للاستشارات والتدريب، ٢٠٢١
- دورة إسعاد العملاء - وينجز للاستشارات والتدريب، ٢٠٢١
- مهارات التميز في المبيعات وخدمة العملاء - المحترفون لتطوير الموارد البشرية، ٢٠١٦
- مهارات التواصل - المحترفون لتطوير الموارد البشرية، ٢٠١٦

- مهارات البيع بالتجزئة - المحترفون لتطوير الموارد البشرية، ٢٠١٦
 - استراتيجيات فعّالة لتطوير الأداء والكفاءة - معهد جدة الدولي للتدريب، ٢٠١٤
 - المهارات الاحترافية في الموارد البشرية - معهد جدة الدولي للتدريب، ٢٠١٤
-

المهارات

- القيادة والإشراف على فرق العمل.
 - تحليل البيانات باستخدام EXCEL & BOWER BI
 - استراتيجيات تطوير الأعمال والنمو
 - العمليات اليومية وإدارة المخزون
 - التخطيط الاستراتيجي والمهارات التنظيمية
 - القدرة على حل المشكلات بطرق مبتكرة.
 - خدمة العملاء وبناء علاقات عامة متميزة.
 - مهارات البيع وتحقيق الأهداف.
 - مهارات التواصل الفعال والتفاعل مع الآخرين
 - مرونة عالية وقدرة على التكيف مع ضغوط العمل.
 - استخدام الحاسب الآلي بمهارة.
-

اللغات

- العربية: اللغة الأم.
- الإنجليزية: جيد.