

# أحمد محمد الطنبداوي

مدير المبيعات والتسويق وتطوير الأعمال

[gnaahmed2025@gmail.com](mailto:gnaahmed2025@gmail.com) | [linkedin.com/in/ahmed-mohamed-eltanbdawy-17bb211a1](https://www.linkedin.com/in/ahmed-mohamed-eltanbdawy-17bb211a1)

+966-0560272580 | +966-0504707941 | الدمام، المملكة العربية السعودية

مدير مبيعات وتطوير أعمال بخبرة تتجاوز 17 عامًا في قيادة استراتيجيات المبيعات وتنمية الأعمال داخل قطاعات مواد البناء، الحديد والصلب، الأخشاب، والخرسانة الجاهزة. يمتلك خبرة واسعة في التوسع في الأسواق الجديدة، وبناء شراكات استراتيجية، وتحقيق نمو مستدام في الإيرادات.

متميز في إدارة وتطوير فرق المبيعات، وصياغة وتنفيذ خطط تسويقية مبتكرة، والتفاوض على العقود الكبرى بما يضمن أعلى معدلات الربحية.

خبير في استخدام أدوات إدارة علاقات العملاء وتحليل الأسواق، مع القدرة على موازنة استراتيجيات المبيعات مع الأهداف المؤسسية لتعزيز المكانة التنافسية للشركة وتحقيق نتائج ملموسة.

## الخبرات العملية

### مدير المبيعات والتسويق

شركة ذوق وبناء الخليجية – السعودية

2024 - حتى الآن

- قيادة استراتيجيات المبيعات والتسويق عبر قطاعات: المنتجات الخشبية، الـGRC، الـGRP، والمقاولات العامة.
- التوسع في المشاريع الحكومية والخاصة الكبرى وتأمين عقود.
- بناء شراكات استراتيجية مع المطورين والاستشاريين، وتعزيز الهوية المؤسسية للشركة.

### مدير المبيعات والتسويق

شركة الشنفرى للخرسانة الجاهزة – سلطنة عمان

2023 – 2019

- إدارة شاملة لعمليات المبيعات والتسويق، مع زيادة الحصة السوقية في قطاع الخرسانة الجاهزة.
- تطوير فرق المبيعات وتحقيق مؤشرات الأداء (KPIs) بانتظام.
- إعداد تقارير السوق والمنافسين لدعم قرارات الإدارة العليا.

### مشرف تنفيذي للمبيعات

شركة الراية للمنتجات الخرسانية الجاهزة – السعودية

2019 – 2015

- إدارة عمليات بيع الخرسانة الجاهزة والأسمنت والكسارات.
- التفاوض على العقود واتفاقيات التسعير وزيادة ربحية الشركة.
- بناء علاقات قوية مع المقاولين والاستشاريين لضمان استمرارية الأعمال.

### مندوب مبيعات أول

شركة الطيار للصناعات البلاستيكية – السعودية

2015 – 2012

- الإشراف على مبيعات منتجات البلاستيك (CPVC)، PVC، بولي إيثيلين، الخراطيم والمواسير.
- تطوير استراتيجيات السوق وتأمين عقود B2B جديدة.
- رفع كفاءة الفريق وتحقيق أهداف المبيعات بانتظام.

- قيادة المبيعات لمنتجات الحديد والصلب والتعاقد مع شركات التطوير العقاري الكبرى.
- إدارة الحجوزات والتسليم بكفاءة، وضمان رضا العملاء.
- توسيع قاعدة العملاء ودخول قطاعات جديدة.

## المشاريع

- التوسع في سوق منتجات الأخشاب من خلال توقيع عقود مع +10 مطورين عقاريين كبار.
- قيادة فريق مبيعات مكون من 15 موظف وتحقيق مؤشرات الأداء (KPIs).
- الفوز بعقود حكومية وخاصة بقيمة تجاوزت 50 مليون ريال سعودي.

## المهارات الأساسية

- تطوير الأعمال وتنمية الأسواق
- استراتيجيات المبيعات والتسويق
- التفاوض وإغلاق العقود الكبرى
- إدارة علاقات العملاء (CRM)
- التحليل السوقي ودراسة المنافسين
- قيادة وتحفيز فرق المبيعات
- إعداد خطط المبيعات والتقارير الدورية
- التوسع في الأسواق الجديدة

## التعليم

- ليسانس حقوق – جامعة المنوفية – مصر
- دبلوم معهد هندسة ميكانيكية – مصر

## اللغات

- العربية: اللغة الأم
- الإنجليزية: جيدة جدا

## رخصة القيادة

- متاحة (المملكة العربية السعودية + مصر + سلطنة عمان)

## الشهادات

- شهادة المبيعات المتقدمة – غرفة التجارة والصناعة – 2018
- شهادة إدارة علاقات العملاء 2020 – (CRM)
- دورة إدارة الأعمال وتطوير الأسواق 2022

# Ahmed Mohamed El Tanbdawy

Sales, Marketing & Business Development Director

[gnaahmed2025@gmail.com](mailto:gnaahmed2025@gmail.com) | [linkedin.com/in/ahmed-mohamed-eltanbdawy-17bb211a1](https://www.linkedin.com/in/ahmed-mohamed-eltanbdawy-17bb211a1)  
Dammam, Saudi Arabia | +966-0504707941 | +966-0560272580

Sales and Business Development Director with over **17 years of experience** in leading sales strategies, business growth, and market expansion across building materials, steel, wood, and ready-mix concrete sectors. Highly experienced in **penetrating new markets**, building **strategic partnerships**, and driving sustainable revenue growth.

Proven track record in **leading and developing sales teams**, designing and executing innovative marketing plans, and **negotiating large-scale contracts** to maximize profitability.

Skilled in using **CRM tools and market analysis** to align sales strategies with corporate objectives, strengthen competitive positioning, and deliver measurable results.

## Work Experience

### Sales & Marketing Director

Thawq wa Bina Gulf – Saudi Arabia

2024 – Present

- Leading sales & marketing strategies across wood, GRC, GRP, and general contracting divisions.
- Expanded into major government and private projects, securing multi-million SAR contracts.
- Built strategic partnerships with developers and consultants, strengthening market positioning.

### Sales & Marketing Director

Shanfari Ready-Mix Concrete – Oman

2019 – 2023

- Directed sales & marketing operations, boosting market share in the ready-mix sector.
- Developed and coached sales teams consistently achieve KPIs.
- Produced market and competitor reports to guide executive decision-making.

### Senior Sales Executive

Al-Raya Ready-Mix Products – Saudi Arabia

2015 – 2019

- Managed sales of ready-mix concrete, cement, and crushers.
- Negotiated contracts and pricing agreements, enhancing profitability.
- Built strong client relations with contractors and consultants to ensure repeat business.

### Senior Sales Representative

Al-Tayyar Plastic Industries – Saudi Arabia

2012 – 2015

- Oversaw sales of CPVC, PVC, polyethylene pipes, hoses, and fittings.
- Secured new B2B contracts, expanding market presence.

- Trained and led sales teams to consistently meet targets.

## **Sales Representative**

Suez Steel Company – Egypt

2008 – 2012

- Managed sales of steel products, securing contracts with major developers and contractors.
- Oversaw booking, delivery schedules, and after-sales support.
- Expanded client base by entering new sectors and building strong trust.

## **Key Projects & Achievements**

- Led a 15-member sales team, consistently achieving 95%+ of KPIs.
- Closed SAR 50M+ in government and private sector contracts.
- Established strategic partnerships with top developers and government entities.
- Enhanced brand image, strengthening market reputation and client trust.

## **Core Skills**

- Business Development & Market Expansion
- Sales & Marketing Strategies
- Negotiation & Closing Major Contracts
- Customer Relationship Management (CRM)
- Market Analysis & Competitor Benchmarking
- Sales Team Leadership & Motivation
- Sales Planning & Reporting
- New Market Penetration

## **Education**

- **Bachelor of Law (LLB)** – Menoufia University, Egypt
- **Diploma in Mechanical Engineering** – Egypt

## **Languages**

**Arabic** (first language), **English** language (Very GOOD)

## **Driving License**

- **Available (Saudi Arabia, Egypt, Oman)**

## **Certificates**

- **Advanced Sales Certificate** – Chamber of Commerce & Industry – 2018
- **CRM (Customer Relationship Management) Certificate** – 2020
- **Business Management & Market Development Course** – 2022