

الحسن إبراهيم حسين

مسؤول مبيعات



نبذة عني

مسؤول مبيعات محترف أتمتع بخبرة قوية ومتنوعة في المبيعات الميدانية والمكتبية داخل مصر والمملكة العربية السعودية. خبرة تزيد عن ست سنوات في التعامل مع العملاء وتقديم الحلول المناسبة وتحقيق الأهداف البيعية بكفاءة عالية. متمكن من التفاوض، والعرض، والإقناع، وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء. أتمتع بقدرة عالية على تحليل احتياجات السوق، وابتكار أساليب جديدة للتسويق وزيادة المبيعات. أعمل بروح الفريق وأجيد استخدام التقنيات الحديثة في متابعة المبيعات وتحليل البيانات لتحقيق أفضل النتائج.

الخبرات العملية

مسؤول مبيعات

معرض بيت العز للأجهزة الكهربائية والأدوات المنزلية - مصر (2018 - 2023)

- إدارة وتنظيم عمليات البيع داخل المعرض.
- تقديم استشارات للعملاء حول المنتجات المناسبة لاحتياجاتهم.
- متابعة حركة السوق والمنافسين لتحديد فرص البيع الجديدة.
- تنفيذ العروض الترويجية الموسمية وتنظيم معارض البيع المباشر.

مسؤول مبيعات

شركة منارة العمران للأدوات الصحية والأبواب WPC - جدة

- التسويق الميداني لمنتجات الأدوات الصحية والأبواب الحديثة.
- بناء علاقات قوية مع الموردين والعملاء الدائمين.
- إعداد خطط مبيعات شهرية ومتابعة تنفيذها على أرض الواقع.
- عرض المنتجات بأسلوب مميز ومقارن مع المنافسين.
- دعم فريق خدمة العملاء في حل المشكلات الفنية واللوجستية.

مندوب مبيعات

مؤسسة سما الأرياف للتجارة - الرياض

- عرض وتقديم المنتجات بشكل احترافي لجذب العملاء.
- تحقيق الأهداف البيعية الشهرية والفصلية بنسبة تتجاوز المستهدف.
- فتح أسواق جديدة وزيادة قاعدة العملاء المحتملين.
- إعداد تقارير يومية وأسبوعية عن المبيعات والأداء.
- المتابعة المستمرة مع العملاء بعد البيع لضمان رضاهم التام.
- التنسيق مع قسم التسويق لتصميم حملات ترويجية فعّالة.

مسؤول مبيعات

شركة آفاق الإحترافية للطاقة الشمسية - الرياض

- تقديم عروض توضيحية للعملاء حول مزايا منتجات الطاقة الشمسية.
- دراسة السوق المحلي والمنافسين واقتراح خطط تطوير المبيعات.
- إدارة عملية البيع من البداية حتى الإغلاق والتسليم.
- تقديم الدعم الفني والمعلومات للعميل أثناء وبعد عملية البيع.
- متابعة التحصيل المالي وضمان سداد الفواتير في المواعيد المحددة.

معلومات التواصل

alhassanhamada2212000@gmail.com ✉

+966 59 859 0213 ☎

الرياض - المملكة العربية السعودية 📍

التعليم

ليسانس حقوق

جامعة بني سويف - 2023

المهارات التقنية

- استخدام أنظمة المبيعات الحديثة (POS - CRM).
- إجادة (Microsoft Office (Excel - Word - PowerPoint - Outlook).
- كتابة التقارير البيعية وتحليل مؤشرات الأداء.
- إدخال البيانات ومتابعة المخزون إلكترونياً.
- التعامل مع برامج الفواتير والعروض الترويجية الإلكترونية.
- استخدام الإنترنت ووسائل التواصل للتسويق الإلكتروني.
- إعداد نشرات تسويقية ورسائل موجهة للعملاء.

المهارات الشخصية

- مهارات تفاوض وإقناع عالية المستوى.
- قدرة ممتازة على تحقيق الأهداف والمبيعات تحت الضغط.
- تنظيم الوقت وتحديد الأولويات بكفاءة.
- مهارات تواصل مميزة مع مختلف فئات العملاء.
- سرعة في التعلم واستيعاب المنتجات الجديدة.
- المرونة في العمل داخل بيئات متنوعة.
- تحمل ضغط العمل وسرعة الاستجابة للمشكلات.

اللغات

- اللغة العربية: اللغة الأم
- اللغة الإنجليزية: جيد