

# Khalef Mohammed Rajab

Sales Representative

+966503099914

Khlf.9r@gmail.com

Riyadh, KSA

## Objective

- An ambitious sales representative with strong communication and persuasion skills, and experience in achieving sales targets and building long-term relationships with clients. I seek to join a distinguished team at a leading company, through which I can contribute to increasing sales and achieving sustainable growth, while developing my professional skills in a competitive and stimulating work environment.

## Education

- Bachelor's degree from the Arab Open University - Business Administration

## Key Skills

- Effective communication skills: The ability to speak and listen well to understand customer needs.
- Persuasion and negotiation skills: Convince customers to purchase a product or service and negotiate to secure the best deals.
- Working under pressure: Tolerating the pressure of sales targets and working in a competitive environment.
- Product knowledge: A deep understanding of the specifications and benefits of the products or services being sold.
- Problem-solving: Handling customer objections or complaints intelligently and professionally.
- Time management: Organizing customer visits and daily tasks effectively.
- Politeness and good appearance: Presenting a professional image of the company.
- Ability to build long-term relationships: Maintain customer satisfaction and enhance loyalty.
- Use of sales software (CRM): To track customers and deals.
- Flexibility and quick learning: Adapt quickly to market changes or new products.

## Experience

- Promote and sell the company's products/services to existing and new customers.
  - Achieve monthly and annual sales targets.
  - Build strong relationships with customers to ensure customer satisfaction and increase brand loyalty.
  - Prepare periodic sales reports and analyze the market and competitors.
  - Coordinate with internal teams (marketing, inventory, delivery) to ensure smooth operations.
- Attend events and trade shows to showcase the company's products and expand your customer base.



**Bajah Food Industries Company**

**The Best Choice Company**

**Star Trust Company**



## الهدف الوظيفي:

- مندوب مبيعات طموح يتمتع بمهارات قوية في التواصل والإقناع، وخبرة في تحقيق أهداف المبيعات وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء. أسعى للانضمام إلى فريق متميز في شركة رائدة، أسهم من خلالها في زيادة المبيعات وتحقيق نمو مستدام، مع تطوير مهاراتي المهنية في بيئة عمل تنافسية ومحفزة.

## التعليم:

- بكالوريوس الجامعة العربية المفتوحة - إدارة أعمال

## المهارات الأساسية:

- مهارات التواصل الفعال: القدرة على التحدث والاستماع الجيد لفهم احتياجات العملاء
- القدرة على الإقناع والتفاوض: إقناع العملاء بشراء المنتج أو الخدمة، والتفاوض لتحقيق أفضل الصفقات.
- العمل تحت الضغط: تحمل ضغط الأهداف البيعية والعمل في بيئات تنافسية.
- معرفة المنتج: فهم عميق لمواصفات وفوائد المنتجات أو الخدمات التي يتم بيعها.
- حل المشكلات: التعامل مع اعتراضات العملاء أو شكاواهم بذكاء واحترافية.
- إدارة الوقت: تنظيم زيارات العملاء والمهام اليومية بفعالية.
- اللباقة وحسن المظهر: تقديم صورة احترافية عن الشركة.
- القدرة على بناء علاقات طويلة الأمد: الحفاظ على رضا العملاء وتعزيز ولائهم.
- استخدام برامج المبيعات (CRM): لتتبع العملاء والصفقات.
- المرونة والتعلم السريع: التكيف مع تغيير السوق أو المنتجات الجديدة بسرعة.

## الخبرات:

- الترويج وبيع منتجات/خدمات الشركة للعملاء الحاليين والجدد.
- تحقيق أهداف المبيعات الشهرية والسنوية
- بناء علاقات قوية مع العملاء لضمان رضاهم وزيادة الولاء للعلامة التجارية.
- إعداد تقارير دورية عن المبيعات وتحليل السوق والمنافسين.
- التنسيق مع فرق العمل الداخلية (التسويق، المخزون، التوصيل) لضمان تنفيذ العمليات بسلاسة.
- حضور الفعاليات والمعارض التجارية لعرض منتجات الشركة وتوسيع قاعدة العملاء الجدد

شركة باجة للصناعات الغذائية

باجة

شركة الخيار الافضل



شركة نجم الثقة

