

محمد مدكور
المدينة المنورة - السعودية
0511270887
mohammedmadkor6@gmail.com

الهدف الوظيفي
مندوب مبيعات يمتلك خبرة قوية في تحقيق الأهداف البيعية وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء، يسعى للعمل في بيئة احترافية تساهم في تطوير مهاراته وتحقيق نمو مستدام للشركة.

الخبرات العملية

مندوب مبيعات – شركة البراكي للخرسانة والبلوك

حتى الان -2026

تحقيق التارجت البيعي وزيادة حجم المبيعات
بناء علاقات قوية مع العملاء
تحليل السوق

مساعد مدير مبيعات – شركة اتصالات مصر
2025 – 2026

قياده فريق مكون 10 اشخاص لتحقيق هدف المطلوب للشركه و تم بلوغ الهدف بنسبه وصلت الي 225%
تدريب الفريق وتحسين الأداء و تسهيل قدره التواصل مع الشركات من اجل ضمان جوده الاداء المنشآت
التجاريه و بيع اجهزه الكاميرات و اجهزه GPS بالاضافه الي شرائح الجوالاات

زياده عدد العملاء بنسبه شهريه من 300 الي 450 منشاه شهريا

المشاركة في مشروع المحافظ الإلكترونية للمنشآت
تحسين تجربة العملاء

مندوب مبيعات – شركة فودافون مصر

2024 – 06/2024

تحقيق التارجت

مهارات التفاوض
خدمة العملاء
التحرك ميداني للتعاقد مع المنشآت التجارية تم بلوغ الهدف المطلوب الي 120%

مدير تعاقدات تنفيذي – شركة فولت لوجيستيك

01/2026 – 06/2024

إدارة التعاقدات مع المنشآت التجارية و الحكوميه من اجل زيادة القدره اللوجستيه للمنشاءات
التعامل مع جهات حكومية
التعاون مع بنك القاهرة
تم زيادة عدد العملاء بنسبه وصلت الي 75% حيث يتم زيادة العملاء شهريا من 10 الي 14 منشاه و الان
تمتلك الشركه اكثر من 280 منشاه حكوميه و منشاه تجاريه

المؤهل

بكالوريوس تجارة – محاسبة – جامعة طنطا – 2024

الدورات

Excel

المحاسب المحترف

الفرق البيعي بين المنتج و الخدمه

المهارات

المبيعات

العمل تحت ضغط

القدره على القياده

التخطيط المرن

التفاوض

التعاقد