

المسمى الوظيفي	مدير مبيعات قسم تقنية المعلومات
المحصل التعليمي	بكالوريوس تقنية معلومات فاعلي
الخبرة	في ذات التخصص (7 - 10) سنوات
موقع العمل	مدينة الرياض
المهام الوظيفية	<ul style="list-style-type: none"> • الإشراف على البنية التحتية للشبكة والانظمة المتاحة. • إدارة فرق من الفنيين ومهندسي النظام وغيرهم من موظفي تكنولوجيا المعلومات. • متابعة مشاكل اجهزة الكمبيوتر و تقديم النصيحة بخصوص الحلول المناسبة. • متابعة بيانات الموظفين والعملاء والاحتفاظ بالسجلات بشكل منظم. • تحليل سجلات المكالمات حتى تتمكن من رصد المشاكل المشتركة • تحديث ملفات المساعد الذاتي حتى يتمكن العملاء/الموظفين من محاولة إصلاح المشاكل بأنفسهم . • اختبار واصلاح المعدات والأجهزة التقنية. • صيانة وتحسين شبكات المؤسسة المحلية والخوادم التابعة لها. • الإشراف على عمليات النسخ الاحتياطي للبيانات وأمان النظام. • إدارة عمليات التثبيت والترقيات وتكوينات الأجهزة والبرامج المستخدمة. • تقييم أداء النظام والتوصية لإجراء التحسينات المطلوبة. • تقديم الحلول والتوصيات لتجنب المشكلات التي تتعلق بالاجهزة وانظمة البيانات. • التأكد من معالجة البيانات أو نقلها وفقاً للإرشادات القانونية وإرشادات المؤسسة. • التحكم في التكاليف والميزانيات المتعلقة بأجهزة وأنظمة تكنولوجيا المعلومات. • إدارة العقود مع الموردين مثل منصات التطوير وشركات الاتصالات وتراخيص البرامج والأنظمة. • تطوير سياسات تكنولوجيا المعلومات والممارسات المتبعة. • الإشراف وادارة قسم المبيعات لضمان تحقيق الأهداف المطلوبة بشكل دوري. • تطوير وتنفيذ الخطة الاستراتيجية لتحقيق أهداف المبيعات وتوسيع قاعدة العملاء. • المشاركة في بناء العلاقات مع العملاء والحفاظ على تقديم خدمات تساعد على اكتساب رضى العملاء. • التواصل مع العملاء لفهم احتياجات وأهداف أعمالهم. • التواصل الفعال والتقييم المستمر وتقديم الاقتراحات والعروض الترويجية. • الفهم الجيد لطبيعة الأسواق وتحديد الفرص البيعية المتاحة. • اعداد الميزانيات وأساليب البيع المناسبة لتحقيق أفضل النتائج. • تطوير وتنفيذ استراتيجيات مبيعات فعالة. • ادارة قسم المبيعات بجميع فروعها داخل الدولة لتحقيق اكبر نسبة مبيعات. • إقامة علاقات إنتاجية ومهنية مع الموظفين والمسؤولين عن حسابات العملاء. • التفاوض وإنهاء إجراءات البيع والاتفاقات مع العملاء المهمين. • رصد وتحليل نسب المبيعات وقياس الأداء واقتراح التحسينات. • إعداد توقعات المبيعات الدورية منها الشهرية والربع سنوية والسنوية. • إجراء البحوث وتحديد العملاء المحتملين والعملاء الجدد وفرص الاسواق الجديدة. • تقديم حلول فعالة وفي الوقت المناسب تتوافق مع احتياجات العملاء. • التواصل مع إدارات التسويق وتطوير المنتجات لضمان تناسق العلامة التجارية. • الاطلاع على آخر التطورات والإشراف على إطلاق المنتجات الجديدة.
للتقديم ارسال السيرة الذاتية مع شهادة الخبرة على وسائل التواصل ادناه	
96655855526	الخلوي
TAGWA@HOLOLONA.COM	البريد الالكتروني