

أحمد عبد المحسن عبد الجواد

مبيعات وتسويق

+20111-462-5464  +966-560-955-8399 

aaabdalgawad@gmail.com 

www.linkedin.com/in/ahmed-khalifa-2689401a2 

تاريخ الميلاد: 1981\12\1

القاهرة - مصر

الرياض . المملكة العربية السعودية



نبذة مختصرة: مدير مبيعات محترف خبرة كبيرة من العمل الإداري والميداني في مجال مبيعات وتسويق جميع المواد الغذائية الطازجة وغير الطازجة في كبرى الشركات العالمية بالمملكة المعنية بالمبيعات وخدمة العملاء مثل جالكسي، بيبسي، ندى

المؤهل العلمي:

- 1999 – 2003 بكالوريوس في علوم الحاسب الآلي ونظم المعلومات

الخبرات العملية:



- 2022 – حتى الآن مدير مبيعات الرياض – الشرقية – الغربية

شركة دافيل باستا – مكرونة، زيت زيتون، معجون طماطم



- 2019 – 2022 مدير المبيعات والتسويق الرياض – الخرج – الدمام – المدينة

مجموعة شركات بروتينا – جميع اللحوم الفريش، مصنعات واللحوم



- 2015 – 2019 مدير مبيعات إقليمي

مجموعه شركات النيل للتصنيع – خضروات مجمده, فواكه مجمدة, عصائر, مربى, مخللات



- 2012 – 2015 مدير مبيعات منطقة – الشرقية

شركه العثمان للإنتاج والتصنيع – ندى للألبان, ألبان طازجة, زبادي, عصائر, لبنه



- 2009 – 2012 مدير تنمية منطقه – الرياض

شركه بيبسي الجميع – مياه اكوافينا, مشروب رياضي



2007 – 2009 مشرف مبيعات – الشرقية

شركة التموين العربي التجارية – جالكسي , حلويات



2004 – 2007 مشرف مبيعات

مجموعة شركات منصور الدولية للتصنيع والتوزيع - مياه, عصائر, تونة, شاي, ألبان, جبن

الدورات التدريبية:

- تنمية مهارات العرض والترويج , شركة منصور
- نظام الهاند هيلد ونقاط البيع , شركة التموين العربي التجارية
- المبيعات علي برنامج الصعود وتحقيق الأهداف, شركة بيبسي الجميح
- نظام تحليل البيانات , شركة ندي للألبان
- قياده المجموعات وتحسين الأداء , شركة ندي للألبان
- تصميم المواقع ولغات البرمجة , كلية الهندسة جامعه القاهرة

الانجازات العملية:

- تأسيس قطاع مبيعات الهوريكا وكبار العملاء والتسويق الميداني لدي شركة بروتينا
- المشاركة في إعداد منصات السوشيال ميديا والتطبيقات لدي شركة بروتينا
- تأسيس قطاع المبيعات براند مكرونه دافيللا الايطالية بالأسواق لدي شركة دافيللا باستا
- تأسيس وبناء براند لبنيتا بالأسواق لدي شركة منصور الدولية للتصنيع والتوزيع

المهارات:

العمل علي جميع برامج الحاسب الآلي , مايكروسوفت باحتراف , أنظمه المبيعات , فنون التفاوض الاحترافي
قياده المجموعات , محلل جيد , حل المشاكل باحترافية , التدريب والتطوير, التخطيط , اللوجستيك