1985

2015 to date

2008 to 2015

1990-1992



**CONTACTS** 



husseinaljazzar@yahoo.com



0540414546



Jeddah, Saudi Arabia



**Egyptian Nationality** 

### **SKILLS**

- Analysis and identification of strengths and weaknesses
- Effective Communication
- Motivation and team work
- Lifelong learning & self-development
- Problem Solving
- Stress Management
- Planning and organization
- Seriousness and flexibility in work
- Work in a Saudi or foreign work environment

#### **COMPUTER & LANGUAGES**

MS Office MS Windows Search Engines Internet

Arabic English



### **HUSSEIN SADEK AL-JAZZAR**

**BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER** 

## **OBJECTIVE**

To reach the best results and achieve the desired goals. I am seeking to apply the experience and skills gained in a competitive work environment that enhances my ability to progress and improve my skills. As well as finding the right environment to acquire new experiences and skills and creating a spirit of honest competition and brotherhood among the work team.

## **EDUCATION**

**BACHELOR OF COMMERCE** 

AL-AZHAR UNIVERSITY, EGYPT

## **EXPERIENCE**

#### **Business Development Manager for Al Shawa Group**

A group of commercial and electro-mechanical contracting

companies including the Advanced Mechanical Equipment.

Sales Manager for Advanced Mechanical Equipment

# Sales Manager for Advanced Mechanical Equipment Corporation

Middle East agents for CPS products.

Sales Manager, Jazan Agricultural Company 2006 to 2008

Saudi Shareholding company in Jizan.

Sales Manager 2003 to 2006

Al Shalal Pure Drinking Water L.L.C, Jeddah

Sales Manager of the Eastern Region 2001-2003

Bin Zuma Trading Co. (Makkah Water Co.)

Sales Manager (Captain Majid food products) 1992 to 2001

Khayra Trading & Development Co.

**Sales Representative** 

Khayra Trading & Development Co.

## **PRACTICAL EXPERIENCES**

- 1. Experience in concluding local contracts and agreements between the company and suppliers or between the company and customers.
- 2. Experience in promoting the sales team to achieve the best targets that satisfy the Management.
- 3. Experience in importing fruits from many Arab, European and foreign countries.
- 4. Experience in importing and exporting.
- 5. Experience in developing plans for all sales team, and in putting a monthly and annual target, achieving it and using it every quarter as well.
- 6. Negotiation with all the departments of customers and suppliers to end all the obstacles that meet us and find right solutions.

# حسين صادق الجزار

مدير تطوير أعمال

# الهدف الوظيفي

الوصول الى أفضل النتائج وتحقيق الأهداف المطلوبة وأسعى لتطبيق الخبرات والمهارات المكتسبة ضمن بيئة عمل تنافسية تعزز لدي القدرة على التقدم وتصقل مهاراتي. وكذلك إيجاد البيئة المناسبة لاكتساب خبرات ومهارات جديدة وإنشاء روح قتالية شريفة وروح الأخوة بين فربق العمل

1910

۲۰۱۵ حتی تاریخه

۲۰۱۸ حتی ۲۰۰۸

۲۰۰۸ الی

۲۰۰۳ لی

۲۰۰۳ الی ۲۰۰۲

۲۰۰۱ الي ۲۰۰۱

١٩٩٢ الى ١٩٩٠

## المؤهلات العلمية

بكالوريوس تجارة

جامعة الأزهر، جمهورية مصر العربية

# الخبرات الوظيفية

مدير تطوير لأعمال مجموعة الشوا

مجموعة مؤسسات تجارية ومقاولات إلكتروميكانيك من بينها مؤسسة المعدات الميكانيكية المتقدمة.

مدير مبيعات لمؤسسة المعدات الميكانيكية المتقدمة

وكلاء الشرق الأوسط لمنتجات CPS الأمريكية.

مدير مبيعات شركة جازان الزراعية

شركة مساهمة سعودية بجازان.

مدير مبيعات

مصنع الشلال للمياه بجدة

مدير مبيعات المنطقة الشرقية

بشركة بن زومه للتجارة (مياه مكة المكرمة صفا)

مدير مبيعات (لمنتجات كابتن ماجد الغذائية)

شركة خيرة للتجارة والتنمية

مندوب مبيعات

شركة خيرة للتجارة والتنمية

بيانات التواصل

husseinaljazzar@yahoo.com

جدة، المملكة العربية السعودية

2 .02.212027

0

 $\bowtie$ 

مصري الجنسية



التحليل وتحديد مواطن القوة والضعف التواصل الفعال التحفيز والفعالية في الفريق التعلم والتطوير المستمر مهارات حل المشكلات تحمل ضغوط العمل التخطيط والتنظيم الجدية والمرونة في العمل العمل في بيئة سعودية أو اجنبية

## اللغات والكمبيوتر

ميكروسوفت أوفيس ميكروسوفت ويندوز محركات البحث الإنترنت

اللغة العربية

اللغة الإنجليزية







# الخبرات العملية

- ١. خبرة في إبرام العقود والاتفاقات المحلية بين الشركة والموردين أو بين الشركة والعملاء.
- ٢. خبرة النهوض بفريق المبيعات لتحقيق أفضل الأهداف المُرضية للإدارة.
- ٣. خبرة في استيراد الفواكه من العديد من الدول العربية والأوربية والأجنبية.
  - ٤. خبرة في الاستيراد والتصدير.
- ٥. خبرة في وضع خطط لجميع أفراد المبيعات وعمل تارجت شهري وسنوي وتطبيقه والعمل به كل ربع سنة أيضاً.
- ٦. التفاوض مع جميع إدارات العملاء والموردين على إنهاء جميع العقبات التي تقابلنا وحلها حلاً جزرياً.

