



+966591020105



Salama.pasha1990@gmail.com



الرياض، المملكة العربية السعودية

محمد علي محمد حسانين

مندوب مبيعات

الهدف الوظيفي

تأمين دور مليء بالتحديات في المبيعات أو إدارة المبيعات مع منظمة ذات تفكير تقدمي حيث يمكن الاستفادة من خبرتي في المبيعات ومهارات إدارة علاقات العملاء والقدرة على دفع نمو الإيرادات بشكل فعال للمساهمة في تحقيق أهداف العمل والتطوير الشخصي.

عني

محترف مبيعات متحمس للغاية ومدفوع بالنتائج مع أكثر من 10 سنوات من الخبرة التقديمية في صناعات السلع الاستهلاكية سريعة الاستهلاك والإلكترونيات. خبرة مثبتة في إدارة المبيعات وبناء علاقات العملاء وتحليل السوق. بارع في قيادة فرق متعددة الوظائف وتجاوز أهداف المبيعات وضمان رضا العملاء. يجيد اللغتين العربية والإنجليزية مع مهارات قوية في التواصل والتفاوض وحل المشكلات. أسعى إلى الاستفادة من خبرتي الواسعة في المبيعات للمساهمة في نجاح منظمة ديناميكية.

التعليم

- جامعة كفر الشيخ كلية الآداب
- القسم: الآثار والدراسات اليونانية والرومانية
- الدرجة: جيد جداً

الخبرة

- مندوب مبيعات - سامسونج السعودية
- أبريل 2021 - حتى الآن
- 1. تطوير وتنفيذ استراتيجيات المبيعات لتعزيز نمو الإيرادات وتحقيق أهداف الشركة.
- 2. تحديد فرص الأعمال الجديدة وتطويرها، والحفاظ على قاعدة عملاء قوية.
- 3. تقديم عروض توضيحية للمنتجات و تثقيف العملاء حول منتجات وخدمات سامسونج.
- 4. الحفاظ على سجلات المبيعات الدقيقة والتقارير لتتبع الأداء.
- 5. ضمان الالتزام بسياسات الشركة، بما في ذلك إرشادات التسعير والترويج.
- 6. متابعة مدفوعات العملاء والتأكد من تحصيلها في الوقت المناسب.
- 7. حل شكاوى العملاء بكفاءة للحفاظ على ولاء العلامة التجارية وتعزيز تجربة العملاء.
- مندوب مبيعات - شركة الاتصالات السعودية
- يونيو 2018 - مارس 2021
- 1. تعزيز العلاقات مع العملاء الجدد والحاليين، وتحديد احتياجات العملاء وتقديم حلول مخصصة.
- 2. تقديم خدمة عملاء ممتازة، والإجابة على الاستفسارات حول المنتجات والخدمات والعروض الترويجية.
- 3. التعاون مع فرق متعددة الوظائف لتحسين رضا العملاء وضمان تقديم الخدمة في الوقت المناسب.
- 4. إنشاء تقارير المبيعات لمراقبة الأداء وتقديم الأفكار للإدارة.
- 5. تعاملت مع شكاوى العملاء باحترافية وضمنت الحلول السريعة.
- مندوب مبيعات - الجبر للإلكترونيات، هاير
- يناير 2016 - مايو 2018
- 1. الترويج لمنتجات هاير الإلكترونية، مع الحفاظ على فهم مفصل لميزات المنتج وفوائده.
- 2. العمل بشكل وثيق مع الإدارة لتحسين عمليات المبيعات وتحديد فرص النمو.
- 3. ضمان رضا العملاء من خلال المتابعة السريعة وحل المشكلات الفنية.

• مندوب كبار العملاء - البقرة الضاحكة، مصر

• يناير 2013 - ديسمبر 2016

1. تجاوز أهداف المبيعات من خلال البقاء في صدارة اتجاهات السوق وتحسين تقنيات التسويق.
2. قاد فريقًا في إجراء أبحاث السوق لتحديد الفرص الجديدة وتحسين أداء المبيعات.
3. قدم للإدارة تقارير مبيعات مفصلة ورؤى قابلة للتنفيذ لتعديلات الاستراتيجية.
4. حل شكاوى العملاء، وضمان رضا العملاء والاحتفاظ بهم.

• مدير مبيعات - المراعي مصر

• يناير 2009 - ديسمبر 2013

1. إدارة مجموعة من العملاء، وبناء علاقات قوية وتقديم حلول المنتجات المصممة خصيصًا.
2. تم التنسيق مع فريق الخدمات اللوجستية لضمان تسليم المنتجات في الوقت المناسب للعملاء.
3. إعداد تقارير المبيعات اليومية والأسبوعية، وإبقاء الإدارة مطلعة على اتجاهات السوق وأداء المبيعات.
4. معالجة مخاوف العملاء وتنفيذ الحلول لضمان تكرار العمل.

الشهادات والتدريب

• الإنجاز في المبيعات والتسويق - الجامعة الأمريكية

• دبلومة المبيعات - أكاديمية IBS

مهارات

- استراتيجية المبيعات والتنفيذ: الخبرة في تطوير وتنفيذ خطط المبيعات الفعالة لتحقيق أهداف الإيرادات ودفع النمو.
- تحليل السوق والبحث: المهارة في تحليل اتجاهات السوق والمنافسة لتحديد فرص المبيعات وتحسين الأداء.
- معرفة متعمقة بالمنتج: فهم شامل لميزات المنتج والقدرة على تقديمها وإظهارها بشكل مقنع للعملاء.
- إعداد التقارير والتحليلات الأداء: الخبرة في إعداد تقارير المبيعات وتحليل البيانات لتحديد الفرص والتحديات التجارية.
- تطوير الأعمال: القدرة على تحديد وتطوير فرص النمو الجديدة داخل الأسواق الحالية والناشئة.
- التفاوض وإتمام الصفقات: مهارات تفاوض قوية لضمان نتائج مثالية لكل من الشركة والعميل، مع القدرة على إتمام الصفقات بكفاءة.
- توليد الإيرادات والنمو: سجل حافل من تحقيق أهداف المبيعات بشكل مستمر ودفع نمو الإيرادات.
- التعاون بين الفرق متعددة الوظائف: القدرة على التعاون بشكل فعال مع فرق متعددة الوظائف لتحقيق أهداف رضا العملاء وأهداف العمل.
- تحسين العمليات وتحسينها: المهارة في تحديد فرص التحسين وتنفيذ عمليات أكثر كفاءة لتحقيق النتائج المثلى.
- التواصل والعرض: مهارات ممتازة في التواصل اللفظي والكتابي مع القدرة على تقديم عروض تقديمية واضحة ومقنعة.
- حل المشكلات والتفكير التحليلي: قدرة قوية على تحليل المواقف المعقدة وإيجاد حلول فعالة لتحقيق نتائج إيجابية.
- القيادة وإدارة الفريق: مهارات قيادية مثبتة في إدارة وتوجيه الفرق نحو تحقيق الأهداف المشتركة.
- القدرة على التكيف والمرونة: المرونة في التعامل مع التحديات والتغييرات، مع الحفاظ على مستوى عالٍ من الموثوقية والمساءلة.
- الاستقلال والتحفيز الذاتي: القدرة على العمل بشكل مستقل مع البقاء متحفزًا للوصول إلى الأهداف والغايات.
- إدارة الوقت والتنظيم: مهارات استثنائية في إدارة الوقت والتنظيم لضمان الكفاءة في إنجاز المهام.

البيانات الشخصية

- الجنسية: مصرية
- الحالة الاجتماعية: متزوج
- حالة الإقامة: قابلة للتحويل