

أحمد سمير سويلم

مدير مبيعات



نبذة عني

مدير مبيعات ديناميكي اتمتع بخبرة تزيد عن 15 عامًا في إدارة العمليات البيعية والتجزئة وقيادة الفرق في أبرز العلامات التجارية في المملكة العربية السعودية. لدي سجل حافل في تحقيق نمو المبيعات، تحسين أداء المعارض، وتطوير استراتيجيات مبتكرة لتجاوز الأهداف. ماهر في إدارة الفرق الكبيرة، الإشراف على افتتاح المتاجر الجديدة، وتقديم التدريب الشامل للموظفين لتعزيز الإنتاجية ورضا العملاء. يتميز بمهارات حل المشكلات، مع التركيز على التحسين المستمر، كفاءة العمليات، وتحقيق النتائج النهائية. خبير في تحليل الأداء، التخطيط الاستراتيجي، والحفاظ على معايير الخدمة العالية على جميع المستويات.

الخبرات المهنية

يونيو 2024 – حتى الآن

مدير عمليات المبيعات

شركة الماجد للعود | المملكة العربية السعودية

- قيادة وإدارة فرق المبيعات عبر عدة مناطق لتحقيق وتجاوز أهداف المبيعات.
- تحليل بيانات الأداء البيعي لتحديد الاتجاهات ومجالات التحسين والفرص للنمو.
- تطوير وتنفيذ خطط مبيعات استراتيجية لزيادة الإيرادات والحصة السوقية.
- ضمان إدارة المخزون بشكل فعال، مما يقلل من نقص المخزون ويزيد من توافر المنتجات.
- إعداد وتقديم تقارير مبيعات مفصلة للإدارة العليا.

يناير 2022 – مايو 2024

مدير إقليمي للتعليم والتطوير

شركة درعه | المملكة العربية السعودية

- قيادة تصميم وتنفيذ برامج التدريب لتعزيز مهارات الموظفين الجدد والحاليين.
- إدارة دورة التدريب من التوظيف إلى التطوير المستمر، بما يتماشى مع الأهداف المؤسسية.
- تطبيق منهجية Learning Micro لتحسين فعالية التدريب وزيادة الاحتفاظ بالمعرفة.
- تحديث مواد التدريب بشكل دوري لتواكب التوجهات الصناعية والتكنولوجية.
- مراقبة خطط تحسين الأداء للموظفين الضعفاء والمساهمة في تطويرهم.

سبتمبر 2018 – ديسمبر 2021

مدير المبيعات

شركة درعه للعطور | المملكة العربية السعودية

- تحليل نتائج المبيعات من المعارض الجديدة وتطوير خطط عمل مستهدفة لتحسين المواقع التي تعاني.
- إجراء مراجعات الأداء لمشرفي المعارض وتقديم التغذية الراجعة التفصيلية والتدريب.
- متابعة مؤشرات الأداء البيعي الرئيسية مثل متوسط القيم الفاتورية، عدد العملاء، ونمو المبيعات.
- قيادة افتتاح وتجهيز المعارض الجديدة مع ضمان الامتثال لمعايير العلامة التجارية وإرشادات الترويج البصري.
- التعاون مع فريق إدارة المنتجات لتحسين وضع المنتجات وتشكيله المعارض عبر المواقع المختلفة.

يونيو 2016 – أغسطس 2018

مدير قسم العناية بالجسم (الجمال)

شركة درعه | الرياض، المملكة العربية السعودية

- تطوير وتنفيذ خطط استراتيجية لتحسين أداء قسم العناية بالجسم.
- إدارة دورة حياة المنتج بالكامل، من تقديم المنتج إلى نهايته، لضمان مبيعات قوية وربحية عالية.
- تدريب وإرشاد مشرفي الأقسام لضمان تحقيق الأهداف وتوافقهم مع رؤية الشركة.
- مراقبة مؤشرات الأداء المالي والعمليات شهريًا وسنويًا لضمان تحقيق الأهداف.

سبتمبر 2012 – سبتمبر 2015

مدير المبيعات أقليمي

شركة زهور الريف | البحرين

- الإشراف على افتتاح مواقع معارض جديدة، بما في ذلك اختيار الموقع، توظيف الموظفين، والافتتاحات الكبيرة.
- وضع وتحقيق أهداف مبيعات طموحة من خلال تنفيذ استراتيجيات تسويق ومبيعات فعالة.
- التنسيق مع الموردين لضمان مستويات المخزون المثلى والتجديد في الوقت المناسب عبر جميع المواقع.
- إجراء مراجعات أداء دورية وتطوير خطط عمل لمعالجة نقاط الضعف.
- الحفاظ على علاقات وثيقة مع العملاء الرئيسيين لضمان رضا العملاء وولائهم.

معلومات التواصل

abu.fares2211@gmail.com

(+966)56-100-6091

Saudi Arabia

التعليم

بكالوريوس في التسويق

جامعة الفيوم | واحة الفيوم، مصر

سنة التخرج : 2006

الشهادات والدورات

- دورة تدريب المدربين .
- دورة في تنمية المهارات الإشرافية في المبيعات.
- دورة في التخطيط الاستراتيجي للشركات بجدة.
- دورة في تنمية مهارات الاتصال والتواصل الفعال مركز الجهود . (2022)
- دورة تدريب المدربين (سمير بنتن 2022).
- دورة إدارة العمليات ومنع الخسائر (فبراير 2023).
- دورة في Microsoft 365، دورة في Excel، PowerPoint.

اللغات

- اللغة العربية : اللغة الأم
- اللغة الانجليزية : جيدة

شركة زهور الريف | جدة، المملكة العربية السعودية

- الإشراف على العمليات اليومية لفريق المبيعات، وضمان تحقيق الأهداف اليومية والشهرية.
- تدريب وتوجيه موظفي المبيعات الجدد لتعزيز تقنيات البيع ومهارات خدمة العملاء.
- المساعدة في إدارة المخزون لضمان توافر المنتجات بالمستويات المناسبة لتلبية احتياجات العملاء.
- متابعة أداء الأفراد والفرق، وتقديم التغذية الراجعة لتحسين الأداء باستمرار.

نوفمبر 2007- إبريل 2010

أخصائي مبيعات

شركة زهور الريف | المدينة، المملكة العربية السعودية

- تقديم خدمة عملاء استثنائية والالتزام بتجاوز أهداف المبيعات.
- المساعدة في الحفاظ على عروض المنتجات وضمان أن تكون المعارض جذابة بصريًا ومنظمة بشكل جيد.
- بناء علاقات قوية مع العملاء، وتقديم توصيات شخصية ودعم لتعزيز تكرار الأعمال.
- العمل عن كثب مع فريق الإدارة لتحديد فرص البيع المتقاطع وزيادة المبيعات.

- قيادة المبيعات والاستراتيجية
- تطوير وإدارة الفرق
- التدريب والتطوير
- إدارة العمليات
- المسؤولية عن الربح والخسارة
- إدارة علاقات العملاء
- تحليل الأداء
- الترويج البصري
- التواصل والتعاون
- حل المشكلات الإبداعي
- التخطيط الاستراتيجي