

## طارق محمد شكيب مدير مبيعات وتسويق

مصري مواليد 18/06/1967 ، ومقيم في جدة ، لدي خبرة أكثر من 25 سنة في مجال المحاسبة والمبيعات والتسويق والمشتريات وفي الأعمال الإدارية في ليبيا ومصر والسعودية. لدي مهارات إتصال مثالية في كل من الشكل الكتابي والمنطوق ، لدي القدرة الفائقة على التعامل مع المهام المحاسبية المتعددة بالإضافة إلى الإهتمام بالتفاصيل في جميع جوانب العمل. أسعى إلى تطوير بيئة العمل ، والعمل على تحفيز نفسي بشكل مستمر ، أرغب أن أتعلم المزيد من المهارات التي ستجعلني شريك نجاح للشركة. متحمس وواثق ومتلهف للتعلم ، وأسعى جاهداً للمساهمة في النمو الإستراتيجي ، كما أسعى للحصول على منصب رفيع في مجالات خبرتي لكي تتيح لي الفرصة لتطوير الأعمال ضمن منظومة مرموقة تقدر الإبتكار والتميز والإستدامة.



### المؤهلات العلمية

1985 - 1989

كلية التجارة - جامعة طنطا

بكالوريوس تجارة

### الخبرات العملية

إبريل 2024 حتى الآن ... شركة خزام محمد خزام الشهراني  
للتجارة - الرياض

### مدير مبيعات وتسويق المملكة - الرياض

- بناء فريق من رجال المبيعات وقيادته للمساعدة في زيادة المبيعات.
- تدريب فريق المبيعات على الطريقة الصحيحة للمبيعات.
- تدريب فريق المبيعات على الطريقة الصحيحة للتعامل مع العملاء لضمان تحقيق أعلى مبيعات ممكنة.
- تخطيط عمليات مبيعات التجزئة والجملة في المنشأة وتوجيهها وتنسيقها.
- الإشراف المباشر على مجموعة العملاء بالكامل في جميع المناطق.
- الإشراف الكامل على كافة الأعمال والأنشطة اليومية لأعمال المبيعات وضمان ضبط أسعار البيع ومراقبة حركة المبيعات ومستويات البيع لمختلف المنتجات والبضائع والخدمات.
- إعداد التقارير والإحصائيات وتقديمها للإدارة.
- تنفيذ سياسات وإجراءات الشركة.
- تنفيذ إستراتيجيات المبيعات والتسويق.
- تحليل البيانات وإتخاذ القرارات بناءً على البيانات.
- التنسيق مع جميع الأقسام المختلفة في المنشأة.
- إستكشاف الأخطاء وإصلاحها وحلها في الوقت المناسب.
- إدارة المدفوعات والمعاملات المالية.

### معلومات الاتصال

+966551009871

tarekshakeb@hotmail.com

Saudi Arabia - Jeddah

رخصة قيادة سعودية

### اللغات

اللغة الانجليزية 85%

اللغة العربية 100%

### الهوايات

السفر

القراءة

### المهارات

العمل بروح الفريق الواحد  
إدارة الأفراد  
التواصل الفعال  
إدارة الوقت

إبريل 2023 حتى إبريل 2024 ... شركة هيت لمكافحة الحشرات - جدة

## مدير فرع جدة

- العمل ضمن فريق لتحقيق أهداف الشركة.
- تقديم الدعم في المهام الإدارية ، مثل الرد على رسائل البريد الإلكتروني والمكالمات وإدارة الوثائق.
- تحليل البيانات وإتخاذ القرارات بناءً على البيانات.
- تقديم خدمة عالية الجودة للعملاء.
- تنفيذ إستراتيجيات المبيعات والتسويق
- إعداد التقارير والإحصائيات وتقديمها للإدارة.
- تنسيق فريق العمل.
- التنسيق مع الأقسام المختلفة في المنشأة.
- تنفيذ سياسات وإجراءات الشركة.
- إتباع الأنظمة والإلتزام في العمل.

إبريل 2018 حتى يناير 2023 ... شركة خالد عبد الله غشيان - حلويات المهاوي - جدة

## مدير فروع - جدة ومكة المكرمة

- التنسيق مع الأقسام المختلفة في المنشأة.
- تنسيق فرق العمل المختلفة.
- تحليل البيانات وإتخاذ القرارات بناءً على البيانات.
- إستكشاف الأخطاء وإصلاحها وحلها في الوقت المناسب.
- العمل ضمن فريق لتحقيق أهداف الشركة.
- إعداد التقارير والإحصائيات وتقديمها للإدارة.
- تنفيذ سيايات وإجراءات الشركة.
- إعداد المراسلات وإرسالها.
- تقديم الدعم في المهام الإدارية ، مثل الرد على رسائل البريد الإلكتروني والمكالمات ، وإدارة الوثائق.

يناير 2017 حتى مارس 2018 ... شركة خالد عبد الله غشيان - حلويات المهاوي - جدة

## مدير قسم الشوكولاتة - جدة

- صياغة وتحسين سياسات التدريب والتطوير.
- خلق فرص العمل وتطوير السياسات الإدارية.
- تطوير وتنفيذ الخطط الإستراتيجية.
- السفر لخارج المملكة إلى الصين لشراء مستلزمات ومتطلبات القسم .
- السفر لخارج المملكة لحضور معارض الشوكولاتة.

أغسطس 2009 حتى ديسمبر 2016 ... مكتب الديار السعودية للإستشارات الهندسية - الرياض

## مدير إداري - الرياض

- مسئول عن الدعم الإداري والتشغيلي والمالي للمنشأة.
- التخطيط والتوجيه والتنسيق الخاص بأعمال المنشأة.
- مراقبة العمل ومتابعته عن قرب.
- الإشراف الإداري والفني لمعرفة جودة العمل.
- توظيف الموظفين ومحاسبتهم.
- العمل على معرفة المشكلات التي تعرقل سير العمل والتفكير في وضع حلول مناسبة لها وتجنب حدوث أية مشكلات مستقبلية.

## فبراير 2008 حتى يونيو 2009 ... شركة خير الحصاد - خميس مشيط

### مدير مبيعات منطقة - خميس مشيط / المنطقة الجنوبية

- بناء علاقات تجارية صحية ، والحفاظ عليها مع كبار العملاء.
- ضمان أقصى قدر من رضا العملاء من خلال تحقيق معايير الأداء ومعايير التسليم والجودة.
- القيام بزيارات منتظمة للعملاء في منطقة المبيعات ، وتحديد أو حل القضايا العاجلة
- تحديد أهداف المبيعات ، وقيادة فريق مندوبين لتحقيق تلك الأهداف.
- تقديم خدمة العملاء عبر الهاتف والبريد الإلكتروني.
- تنفيذ إستراتيجيات المبيعات والتسويق.
- إعداد التقارير والإحصائيات وتقديمها للإدارة.
- إدارة المدفوعات والمعاملات المالية.

## فبراير 2007 حتى يناير 2008 ... شركة رنا للبسكويت - جدة

### مدير مبيعات منطقة - جدة / المنطقة الغربية

- الإشراف على قسم المبيعات ، وتطوير خطة عمل شاملة بما في ذلك إستراتيجيات المبيعات وأهداف الربح ، وإجراء تحليلات المنطقة والمبيعات وتقييم النتائج وتعديل الإستراتيجيات وفقاً لذلك.
- زيارة العملاء المحتملين وال الحاليين من أجل توفير معلومات عن المنتج أو الخدمة التي تقدمها الشركة الممثل لها ، والإجابة على أسئلة العملاء والتعامل مع مخاوفه ، وذلك من خلال الإجتماعات الفردية وعروض المبيعات الكبيرة.
- تأمين المبيعات والعقود الفردية اعتماداً على الشركة والمنتج ، وإجراء الصفقات شخصياً من خلال زيارات العملاء أو عبر الهاتف أو البريد الإلكتروني.

## فبراير 2004 حتى يناير 2007 ... شركة أنوش للشوكولاتة - جدة

### مدير مبيعات منطقة - جدة / المنطقة الغربية

- تنفيذ إستراتيجيات المبيعات والتسويق.
- إعداد المراسلات وإرسالها.
- تقديم الدعم في المهام الإدارية ، مثل الرد على رسائل البريد الإلكتروني والمكالمات وإدارة الوثائق.
- العمل ضمن فريق لتحقيق أهداف الشركة.
- إعداد التقارير والإحصائيات وتقديمها.
- إدارة المدفوعات والمعاملات المالية.
- أداء مهام المبيعات.
- التنسيق مع الأقسام المختلفة في الشركة.
- استكشاف الأخطاء وإصلاحها وحلها في الوقت المناسب.
- المساعدة في إدارة ومراقبة الميزانيات والتفقات.
- تقديم خدمة عالية الجودة للعملاء.
- إدارة قواعد البيانات والسجلات.

## أغسطس 2000 حتى ديسمبر 2003 ... شركة الأثر للعطور - كريستيان ديور - جدة

### مدير إداري - جدة

- الإشراف على عمليات إعداد وتحضير الملخصات والتقارير التي توضح نسب الإنجاز العامة فيما يتعلق بالشؤون الإدارية وعرضها على الإدارة العليا وإحاطتهم بمختلف التحديات والمستجدات وإستشارتهم في مختلف القضايا والمبادرات المستقبلية المهمة.
- مساعدة أعضاء فريق العمل ببعض الأمور الإدارية ذات أهمية عالية مثل إعداد الميزانيات المالية وتوكيل المهام الإدارية إلى أصحابها ومتابعة أعمال المشاريع وغيرها.
- وضع وتنفيذ الخطط الإستراتيجية وسياسات الشركة.
- التواصل المستمر بينه وبين الإداريين في الشركة
- قيادة وإدارة الفريق التنفيذي عبر وظائف مختلفة ، وتوجيه العمليات اليومية لتحقيق الأهداف المرجوة.

يوليو 1997 حتى يوليو 2000 ... شركة ناغي أخوان - روثمان - جدة

## مشرف تسويق - جدة

- عمل تقرير بتواجد منتجات الشركة وإرساله إلى المدير المباشر بشكل يومي.
- عمل تقرير يومي لقياس زرقارئة مساحات عرض المنتجات والمنافسين في السوق.
- عمل تقرير يومي عن تحركات المنافسين.
- عمل دراسة شهرية لتحديث أسعار منتجات الشركة والمنافسين في السوق.
- عمل مسح شامل لإحدى المناطق بهدف دراسة تواجد منتجات مقارنة بالمنافسين.
- المشاركة في وضع الخطط التسويقية والترويجية لمنتجات الشركة.
- وضع خطوط السير للمناطق وفقاً للموقع الجغرافي لفريق التسويق التجاري.
- عمل زيارات يومية للسوق ومتابعة فريق العمل بشكل ملموس على أرض العمل مع مساعدة فريق العمل للوصول إلى أعلى نتائج.
- متابعة التقارير اليومية والشهرية لفريق العمل والوصول منها إلى تحليل كامل للسوق حتى تتمكن الإدارة من إتخاذ قرارات فعلية مما يساعد في عملية ترويج المنتجات والوصول إلى الأهداف البيعية وفقاً لسياسة الشركة.
- تحفيز فريق عمل التسويق وحث روح التعاون والتناغم بين أفراد الفريق للعمل كفريق واحد.
- متابعة أداء الفريق والعمل دائماً على تطوير وتعظيم الأدوار لفريق العمل عن طريق عمل تدريب لفريق العمل للوصول إلى أعلى إنتاجية من جانب فريق العمل.
- المشاركة في وضع إستراتيجية العروض داخل السوق بالتنسيق مع فريق المبيعات لتحقيق أعلى معدلات ربحية وكذلك الإنتشار وتحقيق الأهداف التسويقية وفقاً للسياسات الموضوعة من قبل الشركة.
- تقديم المقترحات والأفكار التي تساعد في الإرتقاء بالعملية البيعية لتحقيق أهداف الشركة والعمل على جميع الملاحظات والمقترحات من جانب فريق العمل.ش

أغسطس 1995 حتى يوليو 1997... شركة ناغي أخوان - روثمان - مكة المكرمة

## مندوب مبيعات - مكة المكرمة

- التواصل المستمر مع العملاء.
- العمل على حل المشكلات التي تواجه العملاء وحلها بشكل سريع.
- تلقي تعليقات العملاء.
- التأكد من تحقيق مبيعات للشركة ومتابعة الهدف من المبيعات التي ترغب الشركة الوصول إليه.
- التوصل إلى أفضل الطرق لإقناع العملاء ولعرض المنتج أو الخدمة.
- العمل على عدم تراكم المديونيات في السوق لدى العملاء.
- تنفيذ العمليات والإجراءات.
- التنفيذ الفعال للمهام الموكلة.
- أداء مهام المبيعات.
- إعداد جميع التقارير المطلوبة منه على أكمل وجه وإرسالها للمدير المباشر بشكل يومي ومنتظم.

سبتمبر 1993 حتى يونيو 1995 ... شركة فوكس للملابس الرياضية - مصر

## محاسب - المحلة الكبرى / مصر

- إعداد وتنظيم مستندات الصرف.
- متابعة تحصيل الإيرادات وتوثيقها وتحليلها.
- إعداد القيود المحاسبية وتسجيل العمليات المالية بالسجلات وتدقيق حسابات البنوك.
- إعداد التسويات اللازمة وإعداد التقارير والوثائق المتعلقة بالنفقات والإيرادات وحفظها.
- إعداد المراسلات وإرسالها.
- تنفيذ سياسات وإجراءات الشركة.
- المساعدة في إدارة ومراقبة الميزانيات والنفقات.

أغسطس 1991 حتى يونيو 1993 ... مؤسسة القحطاني للبلاستيك والمنظفات - خميس مشيط

## مندوب مبيعات - خميس مشيط

- التأكد من تحقيق مبيعات للشركة ومتابعة الهدف من المبيعات التي ترغب الشركة الوصول إليه.
- التواصل المستمر مع العملاء.
- العمل على حل المشكلات التي تواجه العملاء وحلها بشكل سريع.
- التوصل إلى أفضل الطرق لإقناع العملاء ولعرض المنتج أو الخدمة.
- تنفيذ العمليات والإجراءات.
- التنفيذ الفعال للمهام الموكلة.
- أداء مهام المبيعات.
- إعداد التقارير والإحصائيات وتقديمها.

ديسمبر 1990 حتى يونيو 1991 ... شركة مطاحن الغلال - ليبيا

## محاسب - طبرق / ليبيا

- إعداد القيود المحاسبية وتسجيل العمليات المالية بالسجلات وتدقيق حسابات البنوك.
- إعداد المراسلات وإرسالها.
- تنفيذ سياسات وإجراءات الشركة.
- إعداد التسويات اللازمة وإعداد التقارير والوثائق المتعلقة بالنفقات والإيرادات وحفظها.
- إعداد وتنظيم مستندات الصرف.

## الشهادات والدورات التدريبية

- مقدمة الحاسبات.
- الجدولة الإلكترونية لوتس 321
- مقدمة حاسبات ونظم تشغيل وبرمجة قواعد بيانات.
- تخطيط السفر.
- إدارة نظام ميكروسوفت.
- البرمجة بلغة سي ++
- باوربوينت.
- المهارات التجارية والتنظيمية.
- اللغة الإنجليزية من الجامعة الأمريكية.
- عضو هيئة المحاسبين السعودية.

## المهارات الشخصية

- إجادة استخدام تكنولوجيا المعلومات وأجهزة الكمبيوتر وبرامج ميكروسوت أوفس بكفاءة وسرعة ودقة.
- الإهتمام بالتفاصيل والتفكير التحليلي.
- الانضباط والإلتزام بالمواعيد.
- العمل الجماعي ومساعدة الآخرين.
- الصدق والأخلاق الحميدة.
- الصبر والتفاؤل والثقة.
- المرونة في التعامل مع فريق العمل.
- القدرة على القيادة وحل المشكلات.
- الإلمام بجميع المعلومات المتعلقة بالشركة وسياساتها وتعليماتها.
- العمل الجاد لتحقيق الأهداف.
- مهارات التواصل الشفهي ، أي القدرة على اللباقة في الإقناع والتحدث.
- القدرة على الإستماع للشكاوى وحل المشكلات.
- مهارات التنظيم وإدارة الوقت.
- التفكير الإستراتيجي الإبداعي.
- مهارات تحفيز فرق العمل وخلق بيئة عمل إيجابية.
- العمل تحت ضغط.