وليد سعد المتولى جاد السيرة الذاتية

مندوب مبيعات

المملكة العربية السعودية

waleed.mitwally@gmail.com

واتس اب +966505277657

التعليم

حاصل على بكالوريوس نظم المعلومات الإدارية من معهد الدلتا العالي للحاسبات بالمنصورة - مايو 2006 تعادل نفسها درجة البكالوريوس في التجارة (إدارة الأعمال - نظم المعلومات الإدارية) التي يمنحها المجلس الأعلى للجامعات المصرية.

مهارات اللغة

- اللغة العربية اللغة الام
- اللغة الانجليزية جيده

مهارات الكمبيوتر

- مايكروسوفت أوفيس
- مايكروسوفت اكسيل
- مايكروسوفت باوربوينت
- الإنترنت

المهارات الشخصية

- حريص على التعلم باستمرار
- مهارة التواصل مع العملاء وادارتها
- مهارة تنظيم الوقت
- مهارة القيادة
- متعدد المهام
- مهارة المفاوضات وادارتها
- محلل جيد للبيانات
- مهارة حل المشكلات
- مهارة اعداد التقارير
- قدرة على دراسة السوق وتكوين علاقات جيده
- فهم جيد لمفاهيم المكسب والخسارة وتحليل المخاطر
- اساسيات الادارة المالية
- المبيعات وتحليل السوق

الهدف الوظيفي

أهدف الي تطوير الذات في مجال المبيعات وفتح فرص جديده وتحديات جديده وطرق ابواب السوق من زوايا اخري مختلفة لأمارس شغفي بالمبيعات واستخدام ما اكتسبته من خبره ومهارات في مكان عمل يتيح لي الفرصة في خلق عملاء جدد وطرق ابواب السوق لتغطية أكبر قدر ممكن من حصته واتمني ان أنال الفرصة لإثبات ذلك عملياً لما لدي من قدرة على دراسة السوق ورسم خطه واستراتيجية استحواذ وانتشار الخدمات او المنتج المسؤول عن بيعه وتسويقه.

الخبرات العملية

- من سبتمبر 2023 حتى الان

مندوب مبيعات

شركة هامات الدولية للاستثمار.

- من اكتوبر 2020 حتى يوليو 2023
مدير مبيعات

شركة البرماوي لتجارة السيارات - فرع بور سعيد.

- من ابريل 2018 حتى سبتمبر 2020
مسؤول فريق مبيعات شركة الغلبان اوتو ماركت لتجارة السيارات - منطقة المنصورة.

- من يوليو 2015 حتى مارس 2018
مسؤول فريق مبيعات

الشركة المصرية للسيارات - فرع المنصورة.

- من يناير 2014 حتى مايو 2015

مندوب مبيعات

مجموعة سعيد حسين المالكي للمقاولات - المملكة العربية السعودية.

- من مارس 2009 حتى ديسمبر 2012

مندوب مبيعات

مجموعة اللطيفية للتجارة والمقاولات - المملكة العربية السعودية.

المهام الوظيفية

- البحث والتعرف على العملاء الممكنين ودراسة اهتماماتهم وتصنيفهم.

- التخطيط لدفع العملاء الممكنين وتأهيلهم للوصول لنهاية سلسلة الشراء:
عملاء ممكنين
عملاء أبدوا اهتمامهم بالمنتج
عملاء قريبين من اتخاذ خطوة الشراء
عملاء على وشك اتخاذ قرار الشراء
عملاء أتموا الشراء

- إجراء المكالمات وإرسال الايميلات إلى العملاء.

- مقابلة العملاء ونقاش المنتج أو الخدمة معهم.

- دراسة المنتج أو الخدمة والتحضير لإجابة ما يتعلق بهما من أسئلة.

- متابعة العملاء بعد الاتصال الأول وعبر المراحل المختلفة حتى إتمام الشراء.

- بناء علاقات احترافية طويلة المدى مع العملاء الحاليين والعملاء المستهدفين.

- توفير الدعم بعد البيع للعملاء لمن أتموا الشراء.

- توثيق أنشطة المبيعات والأداء اليومي ومراقبة الخطط مع الانجاز.

- توثيق التكاليف التي أنفقها مندوب المبيعات على سفره لمقابلة العميل أو شراء الأدوات المطلوبة بعمله وتحليلها.

- توثيق اهتمامات واستفسارات كل عميل واحتياجاته وردوده على الاتصالات والايميلات.

- التفاوض مع العملاء حول الأسعار والعروض الممكنة.

- كتابة وإعداد التقارير.

شكراً لوقتكم الثمين في قراءة سيرتي واتمني ان يتكون لديكم انطباع جيد يتيح لي فرصة العمل معكم وان نمضي قُدماً في اجراء مقابلة عمل قريباً ومرحباً بكم في أي وقت للاستفسار عن أي شيء وجميع المستندات الرسمية متاحه عند الطلب.