Hamad Alharbi

Dammam, Saudi Arabia • (966)554198606 • hamadalharbi280@Gmail.com • linkedin.com/in/Hamad-Alharbi

Summary

Dynamic and results-driven professional with 3 years of experience in sales and customer service. Demonstrated success in delivering exceptional service, driving sales growth, and building strong customer relationships. Proven ability to analyze market trends and provide strategic insights. Experienced in working within a company and at the General Authority of Statistics, showcasing versatility and adaptability in various professional environments.

Skills

Microsoft office | Video Edit | Ai Tools | Outlook | Team leader | Photoshop

Experience

Oriental Yields Company, khobar
Customer service , 10/2021-until now

Proficient in sales strategy development, customer relationship management, and lead conversion. Skilled in handling customer inquiries, upselling, and retention strategies. Excellent communication, negotiation, and presentation abilities. Technical proficiency in CRM software and Microsoft Office Suite. Strong problem-solving, conflict resolution, and team collaboration skills. Experienced in market trend analysis and competitive analysis.

General Authorty For Statistics, Dammam
Prospector,

Experienced Prospector at the General Authority for Statistics, skilled in collecting and analyzing company data for government use. Proficient in survey design, data quality assurance, and statistical software.

(**RFF) Riyadh Furniture Factory**
Dammam.moden1
Sales Representative

Sales Representative – Wood Factory (8 months)

- Sold and promoted wood products to wholesale and retail sectors.
- Developed and maintained long-term relationships with clients to ensure ongoing cooperation.
- Prepared commercial offers and followed up on sales processes until delivery.
- Created and maintained a database of current and potential customers.
- Achieved sales targets and increased overall revenue.

Education
High school:
89.93

Languages
Arabic /
English /

الملخص

أنا محترف ديناميكي وموجه نحو النتائج بخبرة 4 سنوات في المبيعات وخدمة العملاء. أتميز في تقديم خدمة استثنائية، وزيادة نمو المبيعات، وبناء علاقات قوية مع العملاء. لدي قدرة مثبتة على تحليل اتجاهات السوق وتقديم رؤى استراتيجية. اكتسبت خبرة عملية في العمل داخل الشركات وفي الهيئة العامة للإحصاء، بالإضافة إلى تجربة في مصانع المنتجات الخشبية، مما يعكس مرونتي وقدرتي على التكيف مع بيئات مهنية متنوعة. أسعى دائماً لتطوير مهاراتي وتحقيق أفضل النتائج في كل مهمة أقوم بها.

المهارات

مايكروسوفت أوفيس | تحرير الفيديو | أدوات الذكاء الاصطناعي | أوتلوك | قيادة الفرق | فوتوشوب

الخبرات العملية

شركة أورينتال ييلدز – الخبر

خدمة عملاء، 10/2021 – حتى الآن

- أطور استراتيجيات المبيعات وأدير علاقات العملاء وتحويل العملاء المحتملين.
- أتعامل مع استفسارات العملاء، وأنفذ عمليات البيع الإضافي، وأطبق استراتيجيات الاحتفاظ بالعملاء.
- أتمتع بمهارات عالية في التواصل والتفاوض والعرض التقديمي.
- أستخدم برامج إدارة علاقات العملاء (CRM) وحزمة مايكروسوفت أوفيس بكفاءة.
- أحل المشكلات وأدير النزاعات وأعمل ضمن الفريق بفعالية.
- أحلل اتجاهات السوق والمنافسين لتقديم حلول استراتيجية.

الهيئة العامة للإحصاء – الدمام

ماسح اقتصادي

- أجمع وأحلل بيانات الشركات لاستخدامها من قبل الجهات الحكومية.
- أصمم الاستبيانات وأضمن جودة البيانات وأستخدم البرامج الإحصائية بكفاءة.

مصنع الرياض للموبيليات (RFF) – المدينة الصناعية الأولى، الدمام

مندوب مبيعات – مصنع أخشاب

- أبيع وأروّج منتجات الأخشاب لقطاعي الجملة والتجزئة.
- أبني وأحافظ على علاقات طويلة الأمد مع العملاء لضمان استمرارية التعاون.
- أجهز العروض التجارية وأتابع عمليات البيع حتى التسليم.
- أنشئ وأطور قاعدة بيانات للعملاء الحاليين والمحتملين.
- أحقق المستهدفات البيعية وأزيد حجم المبيعات.

التعليم

- الثانوية العامة: 89.93%

اللغات

- العربية
- الإنجليزية