محمد أحمد علي

أخصائي مبيعات أول

الرياض، المملكة العربية السعودية | 0538681582 | bz.elomda@gmail.com | مصري | 01/06/1989
| رخصة قيادة سعودية سارية | الإقامة سارية وقابلة للنقل | الخدمة |العسكرية: تم أداؤها بالكامل

أخصائي مبيعات بخبرة تزيد عن 12 عامًا في قطاع الأثاث المكتبي والمنزلي والصناعات الخشبية والمعدنية، أمتلك سجلًا مثبتًا في تحقيق المستهدفات البيعية، وتوسيع قاعدة العملاء، وتعزيز الحصة السوقية من خلال استراتيجيات بيع احترافية قائمة على تحليل احتياجات العملاء وبناء علاقات طويلة الأمد. أسعى للانضمام إلى مؤسسة رائدة تمكنني من توظيف خبراتي في تطوير الأداء البيعي، وتحسين مؤشرات الربحية، والمساهمة الفعالة في تحقيق أهداف النمو الاستراتيجي.

المؤهلات العلمية

بكالوريوس تجارة – قسم إدارة أعمال

- جامعة أسيوط – مصر | 2011
- التقدير العام: جيد جدًا

الخبرات العملية

ممثل مبيعات | يعمل حاليًا
مجموعة العالمي للأثاث – الرياض، السعودية

- استقبال العملاء داخل المعرض وتقديم استشارات متخصصة حول الأثاث المنزلي والمفروشات بما يتوافق مع احتياجاتهم.
- مساعدة العملاء في اختيار الأثاث المناسب وتقسيمه حسب المساحات المتاحة لضمان تناسق التصميم وفعالية الاستخدام.
- المشاركة في ترتيب وتنظيم المعرض وعرض المنتجات بطريقة جذابة تعزز تجربة العملاء وتحفز المبيعات.
- متابعة العملاء الحاليين والجدد لضمان تجربة شراء سلسة وتحقيق رضاهم الكامل.
- إعداد العروض السعرية والتفاوض لإتمام الصفقات بأفضل شروط ممكنة مع الحفاظ على رضا العميل.
- التنسيق مع فرق المخازن والتركيب لضمان تسليم المنتجات في الوقت المحدد وبجودة عالية.

إنجازات:

- شهادة تقدير – مجموعة العالمي للاستثمار التجاري والصناعي، المملكة العربية السعودية (2025).
- تحقيق المركز الثاني في المبيعات على مستوى الفريق.

مندوب مبيعات | 6 سنوات
شركة العقود الدائمة للأثاث المكتبي والمنزلي – الرياض، السعودية

- تنفيذ خطط البيع المباشر وزيارات العملاء الميدانية لزيادة الحصة السوقية وتعزيز انتشار العلامة التجارية في قطاع الأثاث المكتبي والمنزلي داخل مدينة الرياض.
- بناء قاعدة بيانات عملاء قوية وإدارة علاقات طويلة الأمد من خلال المتابعة المستمرة وتحليل احتياجات العملاء وتقديم عروض مخصصة تناسب متطلباتهم التشغيلية والميزانية المتاحة.
- إعداد تقارير دورية عن الأداء البيعي وتحليل اتجاهات السوق والمنافسين لاقتراح استراتيجيات فعالة تدعم اتخاذ القرار وتحسين النتائج البيعية.
- تحقيق المستهدفات الشهرية والسنوية بشكل منتظم من خلال مهارات تفاوض احترافية وقدرة عالية على إغلاق الصفقات تحت ضغط العمل.

أخصائي مبيعات | عام واحد
شركة Fallium للأثاث المكتبي – السعودية

- إدارة دورة المبيعات الكاملة بدءًا من التواصل الأولي مع العميل وحتى تسليم المشروع مع ضمان الالتزام بمعايير الجودة وخدمة ما بعد البيع.

- تقديم استشارات فنية متخصصة للعملاء حول اختيار المنتجات المناسبة بما يتوافق مع طبيعة أعمالهم والمساحات المتاحة لديهم.
- تطوير علاقات استراتيجية مع الشركات والجهات الحكومية لتعزيز فرص التعاقدات طويلة المدى.
- متابعة مؤشرات الأداء البيعي وتحليل نتائج الحملات التسويقية لزيادة معدل التحويل وتحسين كفاءة عمليات البيع.

مندوب مبيعات | عامان
شركة قباني مصر للأثاث – مصر

- تنفيذ خطط الترويج والمبيعات داخل المعارض وزيارات العملاء الميدانية لتحقيق الأهداف البيعية المحددة من الإدارة العليا.
- التفاوض مع العملاء وإعداد العروض السعرية ومتابعة عمليات التحصيل لضمان انتظام التدفقات النقدية.
- تعزيز ولاء العملاء من خلال تقديم خدمة احترافية والاستجابة السريعة للاستفسارات والشكاوى.
- إعداد تقارير تفصيلية حول حركة المبيعات وتحليل أداء المنتجات لدعم القرارات التسويقية.

مندوب مبيعات | عامان
شركة العالمين للصناعات الخشبية والمعدنية – مصر

- تسويق المنتجات الخشبية والمعدنية للشركات والموزعين من خلال استراتيجيات بيع ميداني فعالة تستهدف قطاعات متنوعة.
- توسيع قاعدة العملاء وزيادة حجم الطلبات الشهرية عبر بناء علاقات مهنية قائمة على الثقة والمصداقية.
- متابعة عمليات التسليم والتحصيل وضمان رضا العملاء عن جودة المنتجات والخدمات المقدمة.
- تحليل احتياجات السوق والمنافسين لتحديد فرص نمو جديدة وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة.

الدورات التدريبية

- دورة اللغة الإنجليزية – المستوى السابع
- دورة محادثة باللغة الإنجليزية
- دورة تنمية بشرية وتطوير مهارات التواصل وخدمة العملاء

المهارات التقنية

- Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)
- إدارة قواعد بيانات العملاء CRM
- إعداد العروض السعرية والتقارير البيعية
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في التسويق
- التصفح الاحترافي وتحليل البيانات عبر الإنترنت

المهارات المهنية

- إدارة المبيعات وتحقيق المستهدفات البيعية
- التفاوض الاحترافي وإغلاق الصفقات
- إدارة علاقات العملاء وبناء الشراكات
- تحليل السوق ودراسة المنافسين
- التخطيط الاستراتيجي للمبيعات
- إدارة الوقت وتنظيم الأولويات
- العمل تحت ضغط وتحقيق النتائج
- اتخاذ القرار المبني على البيانات

المهارات الشخصية

- إدارة الوقت وتنظيم المهام
- العمل تحت الضغط
- التفاوض والإقناع
- اتخاذ القرار بسرعة وفعالية
- العمل الجماعي والتعاون
- متابعة العملاء وإغلاق الصفقات

اللغات

- اللغة العربية: اللغة الأم
- اللغة الإنجليزية: جيد جدًا

شهادة تقدير

مجموعة العالمي
GLOBAL GROUP
للاستثمار التجاري والصناعي
For Commercial And Industrial Investment

Certificate of Appreciation

مُنحت هذه الشهادة للسيد /

محمد أحمد علي

تقديراً وعرفاناً لخدماته المتميزة وتفانيه وإخلاصه

في العمل مع مجموعة العالمي للإستثمار التجاري والصناعي

المملكة العربية السعودية

This certificate was awarded in recognition and appreciation of the employee's excellent services,dedication and sincerity in working with the Global Commercial and Industrial Investment Group in the Kingdom of Saudi Arabia .

حُررت هذه الشهادة بتاريخ ٢٠٢٥/١٠/١