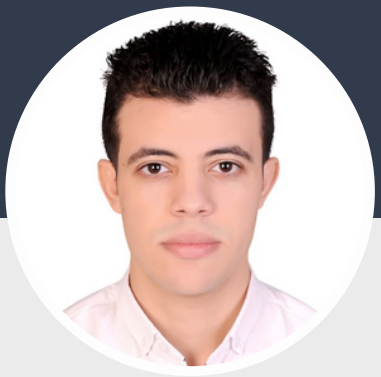
احمـد قـدري شحـاتة

مسئول مبيعات



التــواصل

(+966) 57 348 4866

kadryahmed104@gmail.com

الدمام، المملكة العربية السعودية

التعليم

- **بكالوريوس تجـارة**
- شعبـة المحاسبــة
- جامعة المنصورة | مصر
- 2017 - 2021

المهارات

- مهارات الاتصال
- حل المشكلات
- إدارة الوقت
- العمل الجماعي
- المرونة
- القيادة
- إدارة علاقات العملاء (CRM)
- مهارات التفاوض
- استراتيجيات المبيعات
- البيع الإضافي والبيع المتقاطع
- أبحاث السوق والتحليل
- تحقيق الأهداف
- مهارات العرض التقديمي
- التكيف والتطوير الذاتي

اللغات

- اللغة العربيــة : اللغة الأم
- اللغة الإنجليزية : جيد جدًا

نبذة عنــي

مسئول مبيعات محترف ديناميكي يتمتع بخبرة تزيد عن 6 سنوات في تحقيق نمو الإيرادات عبر بيئات البيع بالتجزئة وقطاع الشركات (B2B)، بما في ذلك قطاع الأثاث المكتبي التنافسي في المملكة العربية السعودية. ماهر في تحديد احتياجات العملاء، وتطوير حلول مخصصة، وإغلاق الصفقات عالية القيمة بكفاءة. متمكن في مبيعات B2B، وإدارة الحسابات الإستراتيجية، وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء لتعزيز الولاء والاحتفاظ بهم. أظهر قدرة ثابتة على تجاوز الأهداف البيعية من خلال مهارات التفاوض القوية، والتواصل الإقناعي، وتحليل السوق. ملتزم بتقديم تجارب استثنائية للعملاء مع المساهمة في نجاح وربحية المؤسسة.

الخبرات المهنيــة

يناير 2024 – حتى الآن

مسئول مبيعات

لؤلؤة للأثاث | الدمام، المملكة العربية السعودية

- تحديد احتياجات العملاء وتقديم حلول مخصصة لأثاث المكاتب.
- تجاوز أهداف المبيعات باستمرار من خلال استراتيجيات فعّالة والبيع المتقاطع.
- بناء والحفاظ على علاقات طويلة الأمد مع العملاء الرئيسيين من الشركات.
- إجراء أبحاث السوق وتحليل المنافسين لزيادة الربحية.
- تقديم عروض المنتجات والتفاوض على عقود B2B عالية القيمة.

يوليو 2019 – نوفمبر 2023

مسئول مبيعات

تاون تيم | المنصورة، مصر

- تقديم خدمة عملاء ممتازة وتجارب تسوق مخصصة.
- الحفاظ على ترتيب البضائع وتنظيم المخزون وتحسين تخطيط المتجر.
- تجاوز أهداف المبيعات اليومية والشهرية من خلال البيع الإضافي.
- حل شكاوى العملاء وإدارة عمليات الإرجاع لضمان رضاهم.
- تدريب الموظفين الجدد على مهارات المبيعات والتواصل مع العملاء.

الشهــادات

- **دبلومة تسويق شاملة 3 في 1 | يوديمي | 2025**

شملت التسويق الرقمي، تحسين محركات البحث (SEO)، والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، مما يوفر المهارات اللازمة لتخطيط وتنفيذ استراتيجيات تسويقية فعّالة.

- **دورة خدمة العملاء المعتمدة | إدراك | 2024**

تناولت أساسيات خدمة العملاء مع التركيز على بناء العلاقات، التواصل الفعال، ومهارات حل المشكلات.

- **دورة تخطيط رحلة العميل المعتمدة | إدراك | 2024**

ناقشت رحلة العميل وكيفية استخدام خرائط الرحلة كأداة فعّالة لتحديد نقاط الضعف والفرص في تجربة العميل.

- **دورة استكشاف العملاء المعتمدة | إدراك | 2024**

استعرضت تقنيات تمكّن ممثلي خدمة العملاء من جذب عملاء جدد وتحويلهم إلى عملاء فعليين.

مهارات الحاسـب الالي

- أدوات المبيعات وبرامج إدارة علاقات العملاء (CRM)
- حزمة برامج مايكروسوفت أوفيس (Microsoft Office Suite)