إيهاب عيسى

ويتر/مندوب مبيعات

تفاصيل التواصل

الموقع: جده

البريد الإلكتروني: Kehab638@gmil.com

الهاتف: 0564137399

معلومات شخصية

السن: سنة 24 سنة

الحالة الاجتماعية: اعزب

الجنسية: مصري

نبذة عني

أمتلك خبرة عملية متنوعة في مجال المبيعات وخدمة العملاء، حيث عملت كمندوب مبيعات، واكتسبت مهارات قوية في التفاوض، التواصل الفعال، وتحقيق الأهداف البيعية. كما لدي خبرة في مجال الضيافة من خلال عملي في الفنادق كنادل (ويتر)، مما عزز قدرتي على التعامل مع مختلف أنواع العملاء، وتقديم خدمة عالية الجودة تحت الضغط. أتمتع بروح الفريق، والمرونة، والالتزام بتقديم أفضل تجربة للعميل في جميع الظروف.

الخبرات

فندق كليوباترا مكادي بأي (الغردقه - مصر)

2017 - 2017

ويتر

شاركت في تدريب عملي ضمن فريق الضيافة، حيث تعلمت أساسيات خدمة العملاء، ترتيب وتقديم الطلبات، التعامل مع الزبائن باحترافية، والمحافظة على النظافة والتنظيم. اكتسبت مهارات في العمل الجماعي، إدارة الوقت، والتعامل مع ضغط العمل، مما عزز جاهزيتي للعمل في بيئة احترافية.

فندق تيا مكادي بأي (الغردقه - مصر)

2018 - 2017

ويتر

قدمت خدمة احترافية للعملاء ضمن فريق العمل في قسم الأغذية والمشروبات، مع الالتزام بمعايير الجودة والضيافة. كنت مسؤولًا عن تجهيز الطاولات، استقبال الضيوف، أخذ الطلبات بدقة، وتقديم الطعام والمشروبات في الوقت المناسب. تعاملت مع العملاء من مختلف الجنسيات، وعالجت الملاحظات بكفاءة، مما ساهم في تحسين تجربة الضيوف ورضاهم.

مكتبه الأندلس (الإسكندرية - مصر)

2019 - 2018

كاشير

استلام الحساب من الزبائن وإصدار الفواتير. استخدام الكاشير لتسجيل المبيعات وتحصيل المبالغ. الرد على استفسارات الزبائن ومساعدتهم. ترتيب الكاش يوميًا والتأكد من تطابق المبالغ. التعامل مع المرتجعات واستبدال المنتجات حسب سياسة المتجر. المحافظة على نظافة ونظام منطقة الكاش

فندق رينسانس ماريوت جولدن فيو (شرم الشيخ)

2021 - 2021

مضيف مبيعات فندقية

الترحيب بالضيوف وتقديم تجربة استقبال متميزة تعكس مستوى الفندق. شرح قائمة الطعام والمشروبات بشكل احترافي، مع تقديم توصيات تناسب ذوق الضيف. الترويج للعروض اليومية، والمأكولات الخاصة، والخدمات الإضافية لزيادة المبيعات (Upselling & Cross-selling). التنسيق مع فريق المطبخ والبار لضمان تقديم الخدمة بجودة عالية وفي الوقت المناسب. التعامل مع استفسارات الضيوف وحل أي مشكلات بسرعة واحترافية. متابعة رضا الضيوف خلال وبعد الخدمة لضمان تجربة إيجابية. المساهمة في تحقيق أهداف القسم البيعية والخدمية. الحفاظ على معايير النظافة والمظهر الشخصي والمهني بما يتماشى مع سياسة الفندق.

شركه مالفادو للملابس

2022 - 2021

مسؤل مبيعات

اشتغلت كمسؤول مبيعات في براند (MALVADO) وكنت جزء من فريق بيع في واحد من أقوى البراندات في مجال الأزياء. كنت مسؤول عن تقديم تجربة مميزة للعملاء، والتعامل مع نقاط البيع (POS) بشكل احترافي وسلس. من خلال شغلي، قدرت أحقق أهداف البيع اليومية وأوصل للتارجت بشكل ثابت، وده بفضل أسلوبي في الإقناع وخدمة العملاء اللي كانت دايمًا أولوية عندي.

فندق ميلينيوم المسار (جده-السعودية)

2025 - 2024

سنيور ويتر

قدمت خدمة راقية للنزلاء بما يليق بفندق فاخر، وكنت مسؤول عن تنسيق فريق الخدمة، وضمان تجربة ضيافة استثنائية. تميزت بالقدرة على التعامل الفعال مع العملاء، وحل المشكلات بسرعة، والمساهمة في زيادة مبيعات القسم من خلال الترويج الذكي للعروض ورفع جودة الخدمة.

التعليم والشهادات

المعهد العالي للسياحة والفنادق بالإسكندرية (ايجوث)

2022 - 2018

بكالوريوس سياحه وفنادق قسم اداره فنادق

خلال دراستي في قسم إدارة الفنادق بالمعهد العالي للسياحة والفنادق بالإسكندرية (إيجوث)، حصلت على بكالوريوس السياحة والفنادق بتقدير جيد مرتفع. ماكنّاش بتركز بس على التشغيل الفندقي، لكن كمان درسنا بشكل عملي ومكثف إدارة التسويق والمبيعات الفندقية. اتعلمنا إزاي نحلل السوق ونفهم احتياجات النزلاء، وازاي نقدم الخدمة بشكل يخلي الضيف يرجع تاني. اتدرّبنا على أساليب البيع، تحقيق الأهداف (Target-Based Sales)، وازاي نستخدم مهارات الإقناع علشان نرفع نسبة الإشغال والمبيعات داخل المنشأة. البرنامج الدراسي ركز على الجانب العملي، وده أهلنا نكون جاهزين لسوق العمل ونشتغل باحترافية من أول يوم.

المهارات

. مهارات بيع قوية وتحقيق الأهداف . إدارة ضيافة وتقديم خدمة عملاء مميزة . جذب العملاء وبناء علاقات مع العملاء . خلق تجربة احترافية تشجع العملاء على العودة . المساهمة في زيادة المبيعات وتحقيق النمو . تواصل فعّال وحل مشكلات بسرعة . العمل الجماعي والتنسيق مع الفريق لتحقيق أفضل النتائج . القدرة على تقديم تجربة عملاء ممتازة بكل احترافية

اللغات

English