مصطفى محمد الحلواني

الرياض ، المملكة العربية السعودية
Mostafaelhalawany2001@gmail.com
+966 51145 3435

نبذة عني

أتمتع بخبرة متنوعة ومكثفة في مجالات متعددة تشمل التسويق العقاري، المبيعات، إدارة المستودعات، وخدمات الاستيراد والتصدير. بدأت مسيرتي المهنية في سن مبكرة واكتسبت من خلالها مهارات عملية قوية في التعامل مع العملاء، إدارة الوقت، وتحقيق الأهداف البيعية. أتمتع بشخصية ديناميكية وسريعة التعلم، أمتلك القدرة على التكيف مع مختلف بيئات العمل والعمل تحت الضغط، بالإضافة إلى امتلاكي لحس استراتيجي في التخطيط وتحليل الأسواق.أؤمن بأهمية تطوير الذات واكتساب المهارات الجديدة باستمرار، وقد حصلت على عدد من الشهادات في التسويق العقاري، والمهارات الرقمية، والبرامج المكتبية. أطمح دائمًا لتوسيع خبراتي والمساهمة بفعالية في تحقيق أهداف أي مؤسسة أنتمي إليها.تميزت في بناء علاقات عمل قوية مع العملاء، وتحقيق معدلات بيع مرتفعة، كما أمتلك القدرة على إعداد تقارير مفصلة عن أداء المبيعات وتحليل السوق. أعمل بروح الفريق وأسعى دائمًا لتحقيق أعلى مستويات رضا العملاء.أسعى حاليًا للحصول على فرصة مهنية تتيح لي توظيف مهاراتي في بيئة احترافية تدعم النمو والتطور المستمر.

التعليم

بكالوريوس نظم ومعلومات إدارية

- معهد الدلتا العالي – 2023

الخبرات

شركة إيتاجي العقارية (دبي) | ديسمبر 2023 إلى سبتمبر 2024

وكيل عقاري

- الترويج للعقارات السكنية والتجارية عبر وسائل التسويق المختلفة
- تقديم الاستشارات العقارية للعملاء ومساعدتهم في اتخاذ قرارات الشراء
- تنظيم زيارات ميدانية للعملاء للمواقع العقارية
- التفاوض على شروط البيع والإيجار مع العملاء والملاك
- إعداد العقود ومتابعة المعاملات حتى إتمام البيع
- التواصل مع العملاء المحتملين عبر المكالمات الباردة ووسائل التواصل
- تحليل احتياجات السوق والعملاء لتقديم حلول مناسبة
- تحقيق الأهداف البيعية الشهرية والسنوية المطلوبة

شركة ريماكس العقارية (مصر) | مايو 2023 إلى أكتوبر 2023

وكيل عقاري

- التواصل المباشر مع العملاء لعرض العقارات المتاحة
- بناء قاعدة بيانات للعقارات والعملاء المحتملين
- استخدام أدوات التسويق الرقمي في الحملات العقارية
- ترتيب اللقاءات والمعاينات للعملاء المهتمين بالعقارات
- التفاوض على الأسعار والعقود
- تقديم تقارير دورية بالإحصائيات البيعية للإدارة

عمل حر (مصر ↔ السعودية) | أبريل 2022 إلى أبريل 2023

مدير قسم الاستيراد والتصدير

- تنسيق عمليات التوريد والشحن بين مصر والسعودية
- البحث عن الموردين والعملاء وتحديد الشروط التجارية
- التفاوض على الأسعار وشروط الدفع والشحن
- متابعة مستندات الشحن والتخليص الجمركي
- تحليل الأسواق المستهدفة وتحديد المنتجات المناسبة
- إنشاء علاقات تجارية مع العملاء الدائمين

مستودع ياسر عباس لتوزيع الأدوية (مصر) | 2019 إلى 2022

مدير مستودع

- الإشراف الكامل على عمليات التخزين والتوزيع
- تنظيم المخزون وإجراء الجرد الدوري
- التنسيق مع شركات النقل لتسليم الأدوية في الوقت المحدد
- إدارة الفريق المسؤول عن المستودع
- تطبيق معايير الجودة والسلامة في المستودع
- متابعة صلاحيات المنتجات الدوائية

مستودع ياسر عباس لتوزيع الأدوية (مصر) | 2019 إلى 2022

مندوب مبيعات

- تسويق وتوزيع الأدوية على الصيدليات والمستشفيات
- بناء علاقات قوية مع العملاء لضمان تكرار الطلب
- تحقيق المستهدفات البيعية الشهرية
- إعداد تقارير أسبوعية للمبيعات والإيرادات
- تقديم عروض خاصة لتحفيز المبيعات
- متابعة التحصيل المالي من العملاء

شركة الهادي للتوريدات الطبية (مصر) | 2018 إلى 2019

تلي سيلز

- إجراء المكالمات اليومية للعملاء لعرض المنتجات
- شرح الخصائص الفنية والمزايا للعملاء عبر الهاتف
- تنسيق الطلبات وتحويلها لقسم المبيعات
- تحديث بيانات العملاء على النظام
- متابعة العملاء بعد البيع لضمان رضاهم
- تسجيل الشكاوى والمقترحات ورفعها للإدارة

الدورات

- شهادة Excel
- شهادة Microsoft Office
- دورة التسويق الرقمي
- دورة اللغة الإنجليزية
- شهادة خبرة في التسويق العقاري – مصر
- شهادة خبرة في التسويق العقاري – دبي

المهارات

المهارات التقنية:

- تحليل السوق
- إعداد تقارير المبيعات
- التسويق العقاري
- إدارة علاقات العملاء (CRM)
- التفاوض والإقناع
- التحليل المالي والتكلفة
- إدارة المخزون
- التسويق الرقمي
- برامج Microsoft Office
- إدارة الوقت

المهارات الشخصية:

- التفكير التحليلي والمنطقي
- القيادة وبناء فرق العمل
- مهارات التفاوض والإقناع
- إدارة الوقت بفعالية
- تحمل ضغط العمل
- الدقة والانتباه للتفاصيل
- مهارات الاتصال الشفهي والكتابي
- التعاون والعمل الجماعي
- سريع التعلم
- حل المشكلات

اللغات

- اللغة العربية: اللغة الام
- اللغة الانجليزية: جيد