عمرو سعيد عبد القادر شريف

مبيعات

معلومات التواصل

Yassel1462014@gmail.com

+966 55 807 4763 | +966 57 613 5462

الرياض، المملكة العربية السعودية 11461

التعليم

جامعة الإسكندرية | 2003

ليسانس حقوق

المهارات

المهارات المهنية

- وضع وتنفيذ استراتيجيات المبيعات
- القيادة وتطوير الفرق
- التنبؤ بالأهداف وإدارة مؤشرات الأداء
- إعداد التقارير وتحليل البيانات
- أبحاث السوق وتحليل المنافسين
- المبيعات والتسويق الرقمي
- التحكم في المخزون والتكاليف (في قطاع الأغذية والمشروبات)
- التفاوض وحل النزاعات

المهارات الشخصية

- مهارات التواصل والتعامل مع الآخرين
- إدارة الوقت والتنظيم
- اتخاذ القرار والتفكير الاستراتيجي
- إدارة الأزمات والالتزام بالانضباط
- الانتباه للتفاصيل
- الدافع الذاتي العالي
- القدرة على العمل تحت الضغط

المهارات التقنية

- برامج مايكروسوفت أوفيس (Word, Excel, PowerPoint)
- برامج المبيعات والتقارير

الدورات المهنية

- دورة متقدمة في مهارات البيع والتفاوض من مركز الشرق الأوسط
- دورة من هيئة الرقابة المالية

اللغات

- العربية: اللغة الأم
- الإنجليزية: جيد

البيانات الشخصية

- تاريخ الميلاد: 10/01/1980
- الجنسية: مصري | الحالة الاجتماعية: متزوج
- الديانة: مسلم

نبذة عني

مدير مبيعات وعمليات أتمتع بخبرة تزيد عن 13 عامًا في مجالات قيادة فرق المبيعات، إدارة الفروع، وتطوير الأعمال في قطاعات التمويل متناهي الصغر، المدفوعات الرقمية، وخدمات الأغذية. ماهر في بناء وقيادة فرق عالية الأداء، وتحديد الأهداف الاستراتيجية للمبيعات، وتقديم خدمة عملاء متميزة. أمتلك خلفية قوية في التنبؤ بالمبيعات، تدريب الفرق، تحليل السوق، وتحسين العمليات. أبحث عن فرصة للاستفادة من خبراتي ضمن مؤسسة ديناميكية تركز على النمو داخل السوق السعودي.

الخبرات المهنية

شركة سامسونج – (Samsung) فرع إكسترا، الخبر الشمالية | 2025 – حتى الآن
ممثل مبيعات(Sales Promoter)

- الترويج لمنتجات سامسونج داخل المتجر وزيادة الوعي بالعلامة التجارية
- تقديم استشارات فنية للعملاء وتحقيق أهداف المبيعات
- تحسين تجربة العملاء وضمان رضاهم الكامل
- المتابعة مع الفريق لعرض المنتجات بأفضل شكل

مطعم العملاق للشاورما، المملكة العربية السعودية | 2024

مدير مطعم

- إدارة العمليات اليومية للمطعم، وضمان جودة الطعام ومستوى النظافة والخدمة
- قيادة وتدريب فريق العمل للحفاظ على الكفاءة وتقديم تجربة استثنائية للعملاء
- متابعة المخزون والتنسيق مع الموردين، والتحكم في التكاليف لضمان الربحية
- التعامل مع ملاحظات العملاء وحل المشكلات بسرعة، والالتزام بمعايير الصحة والسلامة

شركة فوري للمدفوعات الرقمية، مصر | 2022-2023

مدير منطقة

- الإشراف على تشغيل 3 فروع، وتحقيق نمو في المبيعات، وتحسين الكفاءة التشغيلية ورضا العملاء
- التنسيق مع مديري الفروع لضمان توافق الأهداف مع الاستراتيجية العامة ومتطلبات السوق
- تحليل تقارير الأداء الإقليمية لتحديد الفجوات والفرص ومجالات التحسين
- تعزيز تجربة العملاء من خلال تقديم خدمة موحدة وتحسين الإجراءات

شركة تمويلي للتمويل متناهي الصغر، مصر | 2021-2022

مدير فرع

- إدارة أنشطة الفرع من معالجة القروض، المبيعات، وتطوير الفريق
- تحقيق أهداف المبيعات من خلال التخطيط والتدريب ومتابعة الأداء
- تعزيز العلاقات مع العملاء وترويج المنتجات المالية للعملاء الحاليين والجدد
- التأكد من الالتزام التام بسياسات الشركة، واللوائح المالية، ومتطلبات التدقيق

مبادرة للتمويل متناهي الصغر، مصر | 2017-2020

مدير فرع

- الإشراف على فريق يتكون من 2 من قادة الفرق و16 ممثل مبيعات لتحقيق أهداف المبيعات والإيرادات
- إجراء تقييمات دورية للفريق وتنظيم ورش عمل لتطوير المهارات ومراجعة الأداء
- وضع خطط تسويقية محلية لتوسيع قاعدة العملاء وزيادة انتشار المنتجات
- متابعة مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) وإعداد تقارير مفصلة عن المبيعات والعمليات للإدارة العليا

مبادرة للتمويل متناهي الصغر، مصر | 2011-2016

مشرف مبيعات

- قيادة فريق مكون من 8 مندوبي مبيعات وتحقيق الأهداف الشهرية للمبيعات
- تنظيم دورات تدريبية في أساليب البيع والتفاوض والتعامل مع العملاء
- القيام بجولات ميدانية لدعم الفريق وجمع آراء العملاء وملاحظاتهم
- إعداد وتقديم تقارير أسبوعية وشهرية عن الأداء إلى الإدارة الرئيسية