محمد رجب عبدالفتاح علي

أخصائي مبيعات ومشرف إداري

Muhammadragab988@Gmail.Com +966547125634 6146 حي طويق الرياض, المملكة العربية السعودية

20 يوليو 1994 خصوصي مصري أعزب

محترف إداري ومحاسبي أثبت كفاءة عالية في قيادة الفرق وتحقيق الأهداف البيعية والتشغيلية داخل بيئات عمل متعددة في المملكة العربية السعودية ومصر، بالإضافة إلى مهارات متقدمة في التواصل، التنظيم، وتحليل الأداء. أتميز بالقدرة على التكيف مع التحديات والعمل تحت الضغط، مع التزام قوي بالجودة والاحترافية. أسعى دائما للمساهمة في تحسين الكفاءة التشغيلية وتحقيق أفضل النتائج للمؤسسة.

المؤهلات الدراسية

2018

بكالوريوس التجارة
جامعة حلوان

الخبرة العملية

ديسمبر **2024** - أغسطس **2025**

مدير تشغيل
مؤسسة سفر بن بنيان العتيبي للخدمات اللوجستية, الرياض
المسؤوليات:

- إدارة العمليات اليومية وتشغيل الأسطول.
- تطوير خطط العمل وتحسين كفاءة النقل.
- الإشراف على الجدولة وضمان الالتزام بالمواعيد.
- مراقبة الأداء وتقديم تقارير تحليلية.
- التنسيق مع العملاء والموردين لضمان رضا العملاء.

يونيو **2022** – سبتمبر **2024**

قائد فريق مبيعات
شركة أساس للتطوير العقاري، 6 أكتوبر
المسؤوليات:

- قيادة وتدريب فريق المبيعات لتحقيق الأهداف الشهرية.
- تطوير خطط تسويقية وتحفيزية للفريق.
- متابعة أداء الفريق وتحليل النتائج.
- التفاوض مع العملاء وإبرام العقود.
- التنسيق مع إدارة المشروعات والتسويق.

مارس **2021** - يوليو **2022**

مسوق عقاري
شركة رويال هاوس للتسويق العقاري، 6 أكتوبر
المسؤوليات:

- الترويج للوحدات العقارية على منصات التواصل والمعارض.
- التعامل مع العملاء والإجابة عن استفساراتهم.
- تنظيم جولات ميدانية للمشاريع العقارية.
- إعداد تقارير المبيعات الشهرية.
- التنسيق مع فريق التسويق والإدارة.

يوليو **2017** - مارس **2019**

مشرف عمال
مصنع فايبرتكس, العبور، القليوبية
المسؤوليات:

- إدارة فريق العمال وتنظيم المهام اليومية.
- التأكد من تطبيق إجراءات السلامة داخل المصنع.
- مراقبة الإنتاج وجودة العمليات التشغيلية.
- إعداد تقارير يومية للإدارة عن سير العمل.
- التنسيق مع الأقسام الأخرى لضمان سلاسة التشغيل.

المهارات الشخصية

- **مهارات عالية في التواصل الفعال** — **المرونة في التعامل مع التحديات**
- **القدرة على التنظيم وإدارة الوقت** — **حس قوي بالمسؤولية والانضباط**
- **العمل الجماعي والتعاون تحت الضغط**

اللغات

- **العربية** — **الإنجليزية**

الدورات التدريبية

- **دورة ICDL**
- **دورة Microsoft Office**
- **دورة مقدمة في الشبكات (Introduction to Network)**
- **تدريب عملي على القيادة**

المهارات البرمجية

- **Microsoft Excel** — **Microsoft Word**
- **Microsoft Outlook** — **PowerPoint**
- **نظام ICDL**

المهارات المهنية

- **التخطيط الاستراتيجي للمبيعات:** وضع وتنفيذ خطط بيعية فعالة تعزز من الإيرادات وتحقق أهداف المؤسسة التسويقية.
- **تحليل البيانات واتخاذ القرار:** مهارة في تحليل مؤشرات الأداء الرئيسية واتخاذ قرارات استراتيجية بناءً على نتائج واقعية.
- **التفاوض وإبرام العقود:** إتقان مهارات التفاوض الفعّال مع العملاء والشركاء لضمان تحقيق أفضل الشروط التجارية.
- **إدارة العمليات والتشغيل:** كفاءة في تنظيم وتنسيق سير العمل اليومي وضمان استمرارية الإنتاجية بجودة عالية.
- **الرقابة على الجودة ومتابعة الأداء :** تطبيق معايير الجودة ومراقبة مؤشرات الأداء لضمان تقديم خدمات ومنتجات عالية المستوى.

المستندات

- **إقامة مقيم سارية (مندوب مبيعات)**