عمرو محمد

مندوب مبيعات

العنوان: الرياض – حي النهضة – شارع محمد البشير

الهاتف: 0544240710

البريد الإلكتروني: amralsamaty88@gmail.com

الهدف الوظيفي

مندوب مبيعات ذو خبرة تزيد عن 10 سنوات في قطاع البيع بالجملة والتجزئة, متخصص في المواد الغذائية, أطمح للانضمام إلى شركة مرموقة أستثمر فيها مهاراتي في بناء العلاقات, وتحقيق الأهداف البيعية, وتوسيع قاعدة العملاء, والمساهمة في نمو وتطور الفريق والمبيعات.

المؤهلات التعليمية

بكالوريوس تجارة – شعبة محاسبة

- جامعة سوهاج – 2014

دبلوم الكلية التكنولوجية – شعبة مؤسسات مالية

- جامعة سوهاج – 2008

الخبرات العملية

مندوب مبيعات – أبليكيشن كرتونة لتكنولوجيا المعلومات | (2023 – 2025)

- تكويد موردين جدد وإضافة بياناتهم بشكل دقيق على النظام, مراجعة الأسعار والأصناف وضمان تطابقها مع السوق
- إعداد المجلات والعروض الترويجية بالتعاون مع الموردين, متابعة الطلبات اليومية وحل مشاكل التجار الفورية
- تقديم تقارير الأداء الأسبوعية للإدارة, تطوير العلاقات مع الموردين لزيادة المبيعات وتحقيق أهداف النمو

مندوب مبيعات جملة – شركة سافولا | (2021 – 2023)

- إدارة منطقة بيعية مستقلة وتحقيق نمو ملحوظ في المبيعات, تقديم عروض ترويجية مناسبة لعملاء الجملة
- متابعة توفر المنتجات لدى العملاء وتحليل معدلات الطلب, تنسيق الجهود مع قسم التوزيع لضمان سرعة التسليم
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء الرئيسيين, مراقبة أنشطة المنافسين وتقديم تقارير مقارنة دورية

مندوب مبيعات تجزئة – شركة سافولا | (2018 – 2021)

- تنفيذ خطط البيع اليومية وفقاً لتوجيهات الإدارة, تحقيق أهداف البيع الشهرية وتجاوز المستهدف
- الحفاظ على ترتيب المنتجات وتنظيم العرض داخل المتاجر متابعة تواريخ انتهاء الصلاحية وضمان جودة التخزين
- توفير بيانات دقيقة عن السوق والمنتجات المنافسة, تعزيز العلاقة مع مسؤولي المتاجر لضمان استمرارية الطلب

مندوب مبيعات تجزئة – شركة المراعي | (2015 – 2018)

- تغطية الخطوط البيعية اليومية بكفاءة عالية, ترويج المنتجات وزيادة عدد نقاط البيع
- متابعة مخزون العملاء وضمان التغطية الكاملة, الالتزام بجودة التوزيع وترتيب الرفوف
- إعداد تقارير يومية عن سير العمل والمبيعات, المحافظة على أصول الشركة (السيارة – الأجهزة)

الدورات التدريبية

- أساسيات خدمة العملاء
- مهارات البيع والتفاوض
- التسويق الفعال وبناء العلاقات
- دورة في استخدام برامج PowerPointg Excel للمبيعات
- دورة في إدارة المبيعات الحديثة

المهارات الشخصية

- القدرة على بناء علاقات طويلة الأمد
- مهارة التفاوض والإقناع
- البحث عن فرص جديدة وتنمية قاعدة العملاء
- التكيف مع متغيرات السوق
- العمل تحت الضغط وتحقيق النتائج
- الدقة والالتزام بالمواعيد
- احتراف التعامل مع برامج المبيعات والحاسوب
- تحليل السوق والمنافسين
- مهارات التواصل الفعال والعرض التقديمي

اللغات

- العربية: اللغة الأم
- الإنجليزية: جيد تحدثاً وكتابة