Ayman Yossief Saad

Regional Manager

Personal details

Ayman Yossief Saad

Ey56616@gmail.com

+201067037070
+201558522270

Minya
61111 Egypt

January 20, 1994

Egyptian

Education

Bachelor of Laws
Sep 2013 - May 2017
Beni Suef University, Egypt

Career Skills

Business development and planning

Managing major clients and agreeing on large deals.

Staff Management

The ability to spread the product and achieve the company's strategies.

Customer Relations

Work with the client horizontally and vertically.

The ability to end the problems of merchants and achieve the company's

Profile

Versatile Regional Manager experienced in wide range of business needs, including strategic planning, promotional activities and human resources. Accustomed to stepping into different roles every day to enable business operations to evolve and meet changing demands.

Employment

Regional Manager **2022 - Present**
Qutb Home Company for Household & Electrical Appliances, Egypt

- **The area has been received 20 outlets, Now there are 43 outlets and work is underway on more.**

Is Responsible for:

- **Spreading of the product.**
- **Opening new sales outlets.**
- **Expansion with horizontal and vertical traders.**
- **Sending a daily report on the sale**
- **Achieving the desired goal.**
- **Ending the problems of merchants.**

Regional Manager **2018 - 2022**
Itel Mobile Company, Egypt

- **The region was initially received with only 30 sales outlets and achieved a total of 500k in sales. However, we have now expanded to over 120 sales outlets and achieved a wholesale turnover of 2.5m.**

Was Responsible for:

- **Assisting in direct sales within markets and sales outlets.**
- **Spreading of the product.**
- **Opening new sales outlets.**
- **Daily visits to major merchants and sales outlets with representatives of agents.**
- **Collection of sarees from wholesalers**
- **Agree on goals with wholesalers.**
- **Market follow-up and competitors.**
- **Send daily reports**
- **Doing the marketing research required by the administration.**
- **Making a road show party as advertising activity and distributing gifts to the final consumer.**
- **Distribution of quarterly gifts and incentives for merchants.**
- **The area was received in 2018, only 30 outlets.**
- **Wholesalers to achieve 500k.**
- **We have reached more than 120 outlets.**
- **And to achieve wholesalers 2.5m.**

Supervisor **2016 - 2018**
Orange Company, Egypt
Selling directly in the markets and outlets to the final consumer.

Sales Representative **2015 - 2016**
Telecom Egypt Company, Egypt
Selling directly in the markets and outlets to the final consumer.

Sales Representative **2013 - 2015**
Vodafone Company, Egypt

strategies in ending the problem.

The ability to open new sales areas.

Sales expertise

Multitasking

Service-oriented self-starter

Strategic sales knowledge

Courses

ASM Workshop Transsion Holding
2021

Customer Service Training Course
2021

Management Training Course
2020
ITEL Mobile Company

Marketing & Sales Course
2020
ITEL Mobile Company

English Course
2017

International Computer Driving License l ICDL
2016
Lighthouse Academy

Languages

Arabic l Native Speaker

English l Good

Software Skills

Microsoft Word

Microsoft Excel

Microsoft PowerPoint

Using Internet

Selling directly in the markets and outlets to the final consumer.

Job duties

Is Responsible for:

- **Handling customer relations issues, enabling quick resolution.**
- **Meeting with clients, delivering presentations, and educating on product and service features and offerings.**
- **Establishing and cultivating solid business relationships with new or existing customers.**
- **Achieving work goals**
- **Following up and supervising daily operations and setting performance targets**
- **Developing plans for business, advertising, and marketing and working on implementing and executing them**
- **Assuming the task of negotiating agreements and contracts, as well as managing the organization's internal and external relations.**
- **Dealing with customer relations issues and enabling quick problem-solving and customer satisfaction**
- **Establishing and promoting solid business relationships with new or existing clients**
- **Dealing with all customer-related issues**
- **Working diligently to resolve unique and recurring complaints, enhancing loyalty, and improving operations.**
- **Developing a sales strategy based on researching consumer buying trends and market conditions.**
- **Helping a large number of customers daily with positive engagement and focusing on customer satisfaction**
- **Communicating with clients regarding account services and financial statements**
- **Providing an active response to customers in-store and over the phone and dedicating oneself to serving their needs**
- **Creating a welcoming environment for customers by keeping the store organized and clean.**
- **Using metrics to modify underperforming sales and marketing programs and plans and increasing efficiency**
- **Evaluating performance against targets and implementing appropriate development plans**
- **Guiding employees in successful selling methods and encouraging cross-selling to increase revenue.**
- **Maintaining relationships with existing clients and finding new clients by identifying needs and providing appropriate services.**

أيمن يوسف سعد

مدير منطقة

التفاصيل الشخصية

أيمن يوسف سعد

Ey56616@gmail.com

+201067037070
+201558522270

المنيا
61511 مصر

20 يناير 1994

مصري

المؤهلات الدراسية

حاصل علي ليسانس حقوق
سبتمبر 2013 - مايو 2017
جامعة بني سويف, مصر

مهارات الحاسوب

مايكروسوفت ورد

مايكروسوفت إكسيل

مايكروسوفت باوربوينت

استخدام الإنترنت

المهارات المهنية

القدرة على فتح مناطق بيع جديدة ومنافذ تجزئة.

القدرة ع الإنتشار بالمنتج وتحقيق

الملف التعريفي

مدير منطقة متعدد المواهب يمتلك خبرة واسعة في مجال احتياجات الأعمال المختلفة ، بما في ذلك التخطيط الاستراتيجي والأنشطة الترويجية وإدارة الموارد البشرية. يعتاد تولي أدوارًا مختلفة في كل يوم لتمكين تطور عمليات الأعمال ومواجهة التحديات المتغيرة.

الخبرة العملية

مدير منطقة **2022 - الوقت الحاضر**
شركة القطب هوم للأدوات المنزلية والكهربائية, مصر

- استلام المنطقة 20 منفذ بيع أصبح الان 43 منفذ وجاري العمل ع أكثر

المسئوليات:

- الانتشار بالمنتج
- التوسع مع التجار أفقي ورأسي.
- فتح منافذ بيع جديدة.
- تحقيق الهدف المطلوب.
- إنهاء مشاكل التجار إن وجدت.
- ارسال تقرير يومي بيع تحصيل اوردرات.

مدير منطقة **2022 - 2018**
شركة إيتل كوبايل, مصر

- تم استلام المنطقة ب 30 منفذ بيع فقط وتحقيق 500k
- وصلت الآن إلي أكثر من 120 منفذ بيع وتم تحقيق 2.5m

المسئوليات:

- زيارات يوميه لكبار التجار ومنافذ البيع مع مناديب الوكلاء.
- جمع السرايل من تجار الجملة
- الاتفاق علي الاهداف مع تجار الجملة.
- متابعه السوق ومتابعه المنافسين.
- ارسال التقارير اليومية
- عمل الابحاث التسويقية المطلوبة من قبل الإدارة.
- عمل (road show حفل ك advertising نشاط وتوزيع الهدايا ع المستهلك النهائي.
- توزيع هدايا الربع السنوي وحوافز التجار.
- تم استلام المنطقة ف 2018، فقط 30 منفذ بيع.
- تجار جمله بتحقيق 500k.
- وصلنا الي اكتر من 120 منفذ.
- وتحقيق تجار الجملة 2.5m.

مشرف بيع **2018 - 2016**
شركة أورنج, مصر

بيع بشكل مباشر للعميل داخل الاسواق والمنافذ. للمستهلك النهائي.

مشرف بيع **2016 - 2015**
شركة إتصالات, مصر

بيع بشكل مباشر داخل الاسواق والمنافذ للمستهلك النهائي

مشرف بيع **2015 - 2013**
شركة فودافون, مصر

بيع بشكل مباشر داخل الاسواق والمنافذ للمستهلك النهائي.

المهام الوظيفية

المسئوليات:

- تحقيق الأهداف الخاصة بالعمل.
- متابعة العمليات اليومية والإشراف عليها وتحديد الأهداف المتعلقة بالأداء.
- تطوير الخطط المخصصة للأعمال والإعلان والتسويق والعمل على تطبيقها وتنفيذها.
- تولي مهمة التفاوض على الاتفاقيات والعقود، إلى جانب إدارة علاقات المؤسسة سواء داخلياً أو خارجياً.
- التعامل مع قضايا علاقات العملاء وتمكين حلول سريعة ورضا العملاء.
- إقامة وتعزيز علاقات تجارية متينة مع عملاء جدد أو عملاء حاليين.
- التعامل مع كافة المشكلات المتعلقة بالعملاء.
- العمل بجد لحل الشكاوى الفريدة والمتكررة، وتعزيز الولاء وتحسين العمليات.
- وضع استراتيجية المبيعات بناءً على بحوث اتجاهات شراء المستهلكين وظروف السوق.
- مساعدة عدد كبير من العملاء يوميًا بمشاركة إيجابية وتركيز على رضا العملاء.
- التواصل مع العملاء بشأن خدمات الحساب والبيانات المالية.
- تقديم استجابة نشطة للعملاء في المتجر وعبر الهاتف، والتفاني في خدمة احتياجاتهم.
- إنشاء بيئة مرحبة للعملاء من خلال الحفاظ على تنظيم المتجر ونظافته.
- استخدام المقاييس لتعديل برامج البيع والتسويق ذات الأداء المنخفض وخططها لزيادة الكفاءة.
- تقييم الأداء مقابل الأهداف وتنفيذ خطط التطوير المناسبة.
- توجيه الموظفين في طرق البيع الناجحة وتشجيع البيع المشترك لزيادة الإيرادات.
- الحفاظ على علاقات مع العملاء الحاليين وإيجاد عملاء جدد من خلال تحديد الاحتياجات وتقديم الخدمات المناسبة.

استراتيجيات الشركة

إدارة كبار العملاء والإتفاق علي الصفقات الكبيرة

العمل مع العميل أفقي ورأسي

القدرة على التفاوض والإقناع.

العمل تحت ضغط

حسن المعاملة

القدرة ع إنهاء مشاكل التجار وتحقيق استراتيجيات الشركة ف إنهاء المشكلة.

التواصل الجيد

تعدد المهام

اداره فريق ناجح.

البيع المباشر للمستهلك

اللغات

اللغة العربية | اللغة الأم

اللغة الإنجليزية | جيد

الدورات التدريبية

ورشة عمل مدير المبيعات في شركة ترانسيون هولدنج
2021

دورة تدريبية عن خدمة العملاء
2021

دولرة تدريبية عن الإدارة
2020
شركة إيتل موبايل

دورة تدريبية عن التسويق والمبيعات
2020
شركة إيتل موبايل

دورة تدريبية في اللغة الإنجليزية
2017

الرخصة الدولية لقيادة الحاسب الآلي
2016
أكاديمية المنارة

TRANSSION
HOLDINGS

CERTIFICATE

ASM WORKSHOP

This Certifies that

Ayman Yossief Saad

Has successfully completed the training program requirement for

ASM WORKSHOP 1.0

Jul 27, 2021

DATE

Jonathan Tang

SECRETARY

TRANSSION
HOLDINGS

Date: 24-10-2022

Experience Certificate

To Whom It May Concern this is to certify that MR/ Ayman Yossief Saad

was working at Transsion holding in "Itel".

& he was working from 10/2018 & left on 10/2022 as Sales Representative.

During his tenure, we found his to be a self-starter who is motivated, duty bound, a highly committed team player with strong conceptual knowledge of his role. Moreover, his services were found to be satisfactory.

We wish his all the best in his future endeavors.
This certificate was issued upon his request and it doesn't make any liabilities on Transsion Holding.

HR. Manager

Transsion Mobile
for Projects Management
Registry No.: 90623
Tax Card.: 516-478-648

Transsion Holdings, Egypt,
Address: 5th Floor, 35 B El Korneesh , Maadi, Cairo, Egypt
Phone: + 2 25284417
web:www.transsion.com