حسام عبده محمد عبده

+966565878542 | الرياض ,السعودية | hosGharbia9@gmail.com

لمحه شخصيه

محترف مبيعات ماهر ذو خبرة في التفاوض، والتواصل، وتحليل سلاسل الإمداد، مع التزام قوي بالامتثال والتميز التشغيلي.
التنسيق، والتفكير النقدي، ولديه قدرة مثبتة في إدارة علاقات ،Excel متمكن في استخدام برنامج الموردين والمخزون. يظهر مستوى عالٍ من التحمل للضغط، وحل المشكلات بشكل إبداعي، ولديه خبرة في برامج تخطيط الطلبات وإعداد التقارير الفنية. ذو خبرة في تحديد المصادر، وإدارة علاقات العملاء، وتعزيز رضا العملاء من خلال استراتيجيات مبيعات فعّالة. يركز على استغلال مهاراته في التواصل والتفاوض لتعزيز الكفاءة التشغيلية والمساهمة في نمو الأعمال. شخص موجه نحو النتائج ولديه قدرة قوية على تحليل اتجاهات السوق وتكييف الاستراتيجيات لتحسين أداء المبيعات وعلاقات العملاء. مستعد لإحداث تأثير كبير من خلال تحسين عمليات المبيعات والمساهمة في عمليات أكثر سلاسة وربحية.

تاريخ العمل

مشرف مبيعات، 05/2018 -05/2020
شركة بيبسي مصر، كفر الشيخ، مصر

وضع استراتيجيات للترويج المشترك مع الشركاء الجدد والحاليين لتوسيع فرص المبيعات والتسويق.
إنشاء وصيانة العروض والإعلانات.
الإشراف على العمليات واللوجستيات لتحقيق تحسينات وكفاءة في العمليات.
اكتساب مهارات جديدة بسرعة وتطبيقها على المهام اليومية لتحسين الكفاءة والإنتاجية.
تحسين الكفاءة والإنتاجية من خلال اكتساب مهارات جديدة.
تقديم خدمات متميزة للعملاء لتعزيز المبيعات وتوفير تجارب عالية الجودة.

مشرف مبيعات، 02/2023 - 02/2024
شركة قطونيل، الرياض، منطقة الرياض

تحسين عملية المبيعات من خلال القيادة الفعّالة وتبسيط الإجراءات لتحقيق الأهداف بفعالية أكبر.
تعزيز بيئة عمل إيجابية وتحفيز الفريق مما أدى إلى زيادة الإنتاجية وتحقيق أهداف المبيعات في وقت قياسي.
بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء، مما ساهم في زيادة ولائهم وتحقيق نمو مستمر في حجم المبيعات.
وضع استراتيجيات وخطط عمل مبتكرة لدفع الأداء في أقسام المبيعات والترويج والتسويق.
تحليل بيانات المبيعات بشكل منتظم لتحديد نقاط القوة والضعف وتحسين الأداء العام للفريق.
تقديم تدريب وإرشاد للموظفين الجدد لضمان توافقهم مع سياسات الشركة وأهدافها.
تطوير تقارير أداء دورية للإدارة العليا تتضمن التوصيات لتحسين النتائج المستقبلية.

مشرف مبيعات، 03/2024 - حتى الآن
شركة الحربي للأسماك، مكة

تعزيز كفاءة المبيعات من خلال إدخال إجراءات شراء مُبسّطة، مما أدى إلى تحسين توفر المنتجات وزيادة رضا العملاء.
دعم اتخاذ القرارات المستنيرة عن طريق إعداد مقارنات تفصيلية للتكاليف وتسعير المنتجات، لضمان تقديم أفضل العروض التنافسية للعملاء.
قيادة مفاوضات العقود لتأمين شروط مواتية تتعلق بجودة المنتجات، التسعير، والتسليم، مما يضمن الربحية وتلبية توقعات العملاء.
التعاون مع العملاء والفرق الداخلية لتنسيق تسليم البضائع في الوقت المناسب، مما أدى إلى تنفيذ الطلبات بسلاسة وتحسين علاقات العملاء.
تقييم الموردين المحتملين لضمان الموثوقية وضمان الجودة، مع التأكد من مطابقة المنتجات لمعايير العملاء مما ساهم في تحقيق أعمال متكررة.
حل النزاعات والتفاوض على اتفاقيات تحقق الفوز لجميع الأطراف بين العملاء، الموردين، وأصحاب المصلحة الداخليين، مما عزز الشراكات وحقق نجاحًا طويل الأمد للأعمال.

مهارات

التفاوض والتواصل: مهارات فعّالة في التفاوض وبناء علاقات قوية مع العملاء والموردين لضمان تحقيق نتائج مربحة لجميع الأطراف.
تحليل سلسلة التوريد: خبرة في تحليل بيانات سلسلة التوريد لتحسين العمليات وتحديد فرص التوفير في التكاليف.
الالتزام بالامتثال: القدرة على ضمان الالتزام باللوائح والمعايير التنظيمية في جميع مراحل العمليات.
إتقان برنامج Excel: مهارات متقدمة في استخدام برنامج Excel لتحليل البيانات، إنشاء التقارير، وإعداد النماذج التشغيلية.
التنسيق: القدرة على إدارة الفرق والعمليات لضمان تسليم المنتجات والخدمات في الوقت المحدد.
التقييم النقدي: مهارة تحليلية لتقييم العمليات والقرارات وضمان تحقيق أفضل النتائج.
إدارة المخزون المدعوم من الموردين: خبرة في إدارة مخزون الموردين لضمان توافر المنتجات بشكل مستمر وتقليل التكاليف التشغيلية.
تحمل الضغط: القدرة على العمل بكفاءة في بيئات عمل سريعة الإيقاع ومليئة بالتحديات مع الحفاظ على التركيز واتخاذ القرارات السليمة.
التفكير الإبداعي: ابتكار حلول مبتكرة للتحديات وتحسين العمليات لتحقيق أهداف العمل.
برامج تخطيط الطلب: خبرة في استخدام برامج تخطيط الطلب لتحسين التنبؤ بالمبيعات وإدارة المخزون بفعالية.
التقارير التقنية: إعداد تقارير تقنية دقيقة وشاملة لدعم اتخاذ القرارات وتحليل الأداء.
خبرة في التوريد: مهارة متقدمة في تحديد الموردين المناسبين والتفاوض على الشروط المثلى لضمان الجودة والتكلفة.
إدارة علاقات العملاء (CRM): بناء علاقات قوية مع العملاء والمحافظة عليها لتعزيز الولاء وزيادة فرص العمل المستقبلية

التعليم

Diploma: E.G
Kafr Alshak UN - kafr alshak, 05/2016-07/2020

Languages

Arabic
Native

English
Advanced