أحمد عبد الكريم

أخصائي مبيعات

| +966509074739 | ahmedhewady19@gmail.com |

| الرياض, المملكة العربية السعودية24/05/1997 | خصوصي | 2539434544

| ذكر linkedin.com/in/ahmed-hewady-52573726b

ملخص مهني

محترف مبيعات يركز على النتائج، يتمتع بخبرة تزيد عن 5 سنوات في مبيعات B2B وB2C، وإدارة علاقات العملاء (CRM)، وتوليد العملاء المحتملين في كل من المملكة العربية السعودية ومصر. سجل مثبت في تجاوز أهداف المبيعات بنسبة 15٪ من خلال استراتيجيات فعالة للتواصل مع العملاء وبناء علاقات قوية. ماهر في استخدام أدوات إدارة علاقات العملاء (مثل Zoho وSalesforce) لتحسين إدارة العملاء المحتملين وزيادة الإيرادات. يتمتع بقدرة عالية على التعاون مع الفرق متعددة التخصصات لتقديم تجارب استثنائية للعملاء.

التعليم

06/2019 - 09/2015
مصر

بكالوريوس علوم و تربية شعبة رياضيات عام
جامعة كفر الشيخ

الخبرات المهنية

06/2025 - 07/2024
المملكة العربية السعودية

موظف إدخال بيانات
جوهرة الإسكان لتجارة لأعلاف

- إدخال وتحديث بيانات الموردين والعملاء بدقة في نظام الـ ERP
- التحقق من البيانات المالية وبيانات المشتريات والحفاظ عليها
- التعاون مع أقسام المشتريات والمالية والمبيعات

06/2024 - 01/2023
المملكة العربية السعودية

مسؤول مبيعات
شركة البداية للتمويل العقاري

- **تحقيق** مؤشرات الأداء الشهرية وتجاوز أهداف المبيعات بنسبة 15 %
- **تقديم** المشورة للعملاء بشأن خيارات التمويل بناءً على احتياجاتهم
- **إعداد** تقارير الأداء لمتابعة أهداف المبيعات
- **التعامل** مع خدمة العملاء والدعم بعد البيع
- **تأمين** فرص مبيعات جديدة من خلال التواصل الاستباقي
- **توليد** أكثر من 30 عميلاً محتملاً شهريًا عبر المكالمات الباردة وحملات البريد الإلكتروني، مع تحويل 20٪ منهم إلى عملاء فعليين
- **استخدام** برنامج إدارة علاقات العملاء لإدارة قاعدة العملاء والمتابعة
- **إجراء** تواصلات لتوليد عملاء محتملين جدد

01/2023 - 11/2022
مصر

المبيعات وخدمة العملاء
شركة إسناد

- **التعامل** مع مبيعات التجزئة ومساعدة العملاء
- **إدارة** استفسارات الخدمة وضمان رضا العملاء

10/2022 - 06/2019
مصر

مدير المبيعات
شركة النوبارية للتجارة والاستثمار الدواجن

- **الإشراف** على مبيعات المنتجات الداجنة والبيطرية
- **ضمان** جودة المنتجات وسلامة المخزون

الكفاءات الأساسية

المبيعات والتفاوض
اكتساب العملاء | مبيعات | B2B/B2C | إغلاق العقود

تحليل البيانات
تقارير المبيعات | أبحاث السوق | تتبع مؤشرات الأداء

إدارة علاقات العملاء والأدوات
Odoo | Salesforce | Zoho CRM | ERP Systems | Microsoft Office Suite

اللغات

العربية - اللغة الأم / ثنائي اللغة

الإنجليزية - متقدم

الإنجازات الرئيسية

زيادةالمبيعات بنسبة 15% خلال 6 أشهر في شركة البداية للتمويل العقاري

بناءمحفظة عملاء تضم أكثر من 50 عميلاً من خلال التواصل الاستباقي

تدريبأكثر من 5 أعضاء من الفريق على أفضل ممارسات CRM