عمرو مصطفى بليغ

رقم الهاتف: 966598072243+
البريد الإلكتروني: amrbaligh5@gmail.com
تاريخ الميلاد: 11 مايو 1985

النبذة المهنية

استشاري مبيعات محترف بخبرة تتجاوز 17 عامًا في مجال المبيعات وإدارة العلاقات مع العملاء. أمتلك مهارات قوية في تحليل السوق, وضع استراتيجيات المبيعات, قيادة الفرق, والتفاوض الفعال لتحقيق الأهداف التجارية. أسعى لبناء علاقات مهنية طويلة الأمد وتطوير استراتيجيات مبتكرة لزيادة المبيعات وتحقيق النجاح المستدام, مع الالتزام بتقديم حلول تلبي احتياجات العملاء وتعزز نمو الأعمال.

المؤهلات التعليمية

- **بكالوريوس تجارة – شعبة إدارة أعمال –** الجامعة الحديثة – مصر – 2006

الخبرات المهنية

استشاري مبيعات
وكالة عبد الله صالح البازعي (SsangYong) للسيارات – الرياض (2022 – حتى الآن)

- تحليل السوق لتطوير استراتيجيات مبيعات فعّالة.
- إعداد وتنفيذ خطط العمل لتحقيق الأهداف الشهرية والسنوية.
- تحديد الفرص الجديدة لتحقيق النمو المستهدف.
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات لتحسين الأداء وزيادة الإنتاجية.

محاسب ومسؤول مشتريات
شركة أرابتك للمقاولات – تابعة لشركة إعمار الإماراتية (2018 – 2021)

- إعداد الميزانيات والتقارير المالية للمشروعات.
- مراقبة التكاليف وضمان الكفاءة المالية.
- إدارة عمليات المشتريات والتفاوض مع الموردين.
- تحسين العمليات الإدارية وإدارة الوثائق والجداول الزمنية.
- تنفيذ السياسات المحاسبية وضمان الامتثال للتشريعات.

مندوب مبيعات
شركة الحسن غازي إبراهيم شاكر (LG) للتكييفات – السعودية (2008 – 2017)

- تطوير وتنفيذ استراتيجيات مبيعات مخصصة.
- استهداف عملاء جدد وزيادة الحصة السوقية.
- إدارة أنشطة التسويق والترويج ومتابعة خدمات ما بعد البيع.
- بناء علاقات قوية مع العملاء وضمان رضاهم.

محاسب
شركة عبد الله العثيم – السعودية (2007 – 2008)

- إعداد القيود اليومية وإدخال البيانات المحاسبية بدقة.
- إعداد التقارير المالية الدورية وتحليل النتائج.
- متابعة الذمم المدينة والدائنة وحركة النقدية.
- التعامل مع أنظمة المحاسبة وبرامج ERP.

الدورات التدريبية والشهادات

- ماجستير مصغر في إدارة الأعمال.
- دورة في الموارد البشرية.
- دورة في التنمية البشرية.
- دورة تدريبية في المبيعات والتسويق.
- دورة في مهارات تحليل البيانات.
- دورة في حزمة Microsoft Office.

المهارات

- تحليل السوق ووضع استراتيجيات المبيعات.
- التفاوض والإقناع لتحقيق أفضل الصفقات.
- بناء العلاقات وتعزيز ولاء العملاء.
- قيادة وإدارة فرق العمل.
- تحليل البيانات لدعم القرارات الاستراتيجية.
- التخطيط والتنظيم وإدارة الوقت.
- حل المشكلات والابتكار تحت الضغط.
- استخدام برامج Microsoft Office بكفاءة.

اللغات

- العربية: اللغة الأم
- الإنجليزية: جيد جدًا