MOHAMED **AHMED**

SALES SUPERVISOR

Al Madinah Al Munawwarah, Al Madinah Al Munawwarah, Saudi Arabia

0537047075

mhelal10006@gmail.com

ABOUT ME

Energetic Sales Representative offering demonstrated s identifying prospects and converting leads into customers Superior communication skills. understanding of client needs, and sales closing rates Recognized tor creativity and resourcefulness in meeting and exceeding sales, revenue and profit goals

EDUCATION

INSTITUTE OF SOCIAL WORK

GRADUATE OF THE FACULTY OF SOCIAL WORK, ALEXANDRIA, EGYPT
2011

SKILLS

- Excellent communication skills
- Presentation skills
- Customer service technique
- Work under pressure
- Good research abilities
- Leadership and control
- Ability for planning
- Problem solving
- Ability to work in a group or individual according to job requirements
- Ability to learn fast and adapt to new tasks
- Ability to work efficiently under pressure and meet deadlines
- Public relations and customer
- Micorsoft Excel
- Micorsoft Word

WORK EXPERIENCE

SALES SUPERVISOR | 2018 - PRESENT

DAFFAH COMPANY, RIYADH/MADINAH

- Greet and assist customers
- Respond to customer inquiries and complaints
- Direct and supervise employees engaged in sales, taking inventory, reconciling cash receipts, or in performing services for customers
- Monitor sales activities to ensure that customers receive satisfactory service and quality goods
- Inventory stock and reorder when necessary
- Instruct staff on how to handle difficult or complicated sales
- Meet financial objectives by preparing an annual budget; scheduling expenditures: analyzing variances and initiating corrective actions
- Formulate pricing policies and accuracy

SALES CONSULTANT | 2015 - 2018

THIMAR ELECTRONICS CO. LTD, RIYADH

Cold called and conducted face- to-face sales calls with Clevel •executives and directors in assigned sales territory Created detailed sales presentations to communicate product •features and market data Conducted on-site product demonstrations to highlight features answer customer questions and redirect concerns toward positive aspects

SALES | 2014 - 2015

FACTORY FOS FOR PLASTIC, RIYADH

Prepared merchandise for sales floor by or tagging Engaged with customers to effectively build rapport and lasting relationships customers locate and checked store system for merchandise at •ether sites. Grew sales and boosted profits applying proactive management strategies and enhancing sales training

SALES REPRESENTATIVE | 2011 - 2014

RASHDEN EGYPT(CADBURY), ALEXANDRIA

- Created Professional sales presentations and seminars to effectively demonstrate product features and competitive advantages
- Met with existing customers and prospects to discuss business needs and recommend optimal solutions
- Developed and delivered engaging sales presentations to convey product benefits
- Effectively sold significant overstock of inventory reducing overhead and improving cash flow

ASSISTANT DIRECTOR | 2008 - 2011

MARCOS MARINE SERVICE COMPANY, ALEXANDRIA

- Tracked key business metrics and made recommendations for proactive adjustments to procedures
- Trained and mentored new employees on industry practices and business operations

محمد أحمد

مشرف مبيعات

المدينة المنورة, المدينة المنورة, المملكة العربية السعودية

0537047075

mhelal10006@gmail.com

التعليم

معهد الخدمة الاجتماعية

خريج كلية الخدمة الاجتماعية, الإسكندرية, مصر
٢٠١١

المهارات

- مهارات تواصل ممتازة
- مهارات العرض
- تقنيات خدمة العملاء
- العمل تحت الضغط
- قدرات بحث جيدة
- القيادة والسيطرة
- القدرة على التخطيط
- حل المشكلات
- القدرة على العمل في مجموعة أو بشكل فردي حسب متطلبات العمل
- القدرة على التعلم السريع والتكيف مع المهام الجديدة
- القدرة على العمل بكفاءة تحت الضغط والوفاء بالمواعيد النهائية
- العلاقات العامة وخدمة العملاء
- Microsoft Excel
- Microsoft Word

الملخص المهني

مندوب مبيعات نشيط يقدم مهارات مثبتة في تحديد العملاء المحتملين وتحويلهم إلى عملاء. يتمتع بمهارات تواصل فائقة وفهم لاحتياجات العملاء ومعدلات إغلاق المبيعات. معترف به للإبداع والموارد في تحقيق وتجاوز أهداف المبيعات والإيرادات والأرباح.

تاريخ العمل

مشرف مبيعات | ٢٠١٨ - حتى الآن

شركة دفة, الرياض/المدينة

- تحية ومساعدة العملاء
- الرد على استفسارات وشكاوى العملاء
- توجيه والإشراف على الموظفين المشاركين في المبيعات، جرد المخزون، تسوية إيصالات النقد، أو تقديم الخدمات للعملاء
- مراقبة أنشطة المبيعات لضمان حصول العملاء على خدمة مرضية وبضائع ذات جودة
- جرد المخزون وإعادة الطلب عند الضرورة
- توجيه الموظفين حول كيفية التعامل مع المبيعات الصعبة أو المعقدة
- تحقيق الأهداف المالية من خلال إعداد ميزانية سنوية؛ جدولة النفقات: تحليل الفروق واتخاذ الإجراءات التصحيحية
- صياغة سياسات التسعير والدقة

مستشار مبيعات | ٢٠١٥ - ٢٠١٨

شركة ثمار للإلكترونيات المحدودة, الرياض

إجراء مكالمات باردة وإجراء مكالمات مبيعات وجهاً لوجه مع المديرين التنفيذيين والمديرين في المنطقة المخصصة للمبيعات
إنشاء عروض مبيعات مفصلة للتواصل مع ميزات المنتج وبيانات السوق
إجراء عروض توضيحية للمنتج في الموقع لتسليط الضوء على الميزات والإجابة على أسئلة العملاء وتوجيه المخاوف نحو الجوانب الإيجابية

مبيعات | ٢٠١٤ - ٢٠١٥

مصنع فوس للبلاستيك, الرياض

تحضير البضائع لأرضية المبيعات عن طريق وضع العلامات
التفاعل مع العملاء لبناء علاقة فعالة ودائمة
مساعدة العملاء في تحديد مواقع البضائع والتحقق من نظام المتجر للحصول على البضائع في مواقع أخرى
زيادة المبيعات وتعزيز الأرباح من خلال تطبيق استراتيجيات الإدارة الاستباقية وتعزيز تدريب المبيعات

مندوب مبيعات | ٢٠١١ - ٢٠١٤

راشدين مصر (كادبوري), الإسكندرية

- إنشاء عروض مبيعات احترافية وندوات لعرض ميزات المنتج والمزايا التنافسية بشكل فعال
- الاجتماع مع العملاء الحاليين والمحتملين لمناقشة احتياجات العمل والتوصية بالحلول المثلى
- تطوير وتقديم عروض مبيعات جذابة لنقل فوائد المنتج
- بيع الفائض الكبير من المخزون بشكل فعال لتقليل التكاليف وتحسين التدفق النقدي

مساعد مدير | ٢٠٠٨ - ٢٠١١

شركة ماركوس للخدمات البحرية, الإسكندرية

- تتبع المقاييس التجارية الرئيسية وتقديم توصيات للتعديلات الاستباقية على الإجراءات
- تدريب وتوجيه الموظفين الجدد على ممارسات الصناعة وعمليات الأعمال