معاذ السيد خليل

مندوب مبيعات

الهدف الوظيفي

الحصول على وظيفة تحديّة كمندوب مبيعات في مؤسسة ديناميكية، حيث يمكنني الاستفادة من مهاراتي في المبيعات وخبرتي الواسعة لتعزيز نمو الإيرادات وتجاوز الأهداف المحددة. أهدف إلى استخدام مهاراتي الممتازة في القيادة والتواصل والعلاقات الشخصية لتحفيز فرق المبيعات وبناء علاقات قوية مع العملاء، وتطوير استراتيجيات مبيعات فعالة تسهم في النجاح الشامل للمؤسسة.

+9660533946833 (whatsapp)

moazelsaied7@gmail.com

+9660501802961

شمال الرياض. المملكة العربية السعودية

المعلومات الشخصية

- **تاريخ الميلاد** : 10/07/1994
- **الحالة الاجتماعية** : عازب
- **موقف التجنيد** : مكتمل

التعليم

المعهد التكنولوجي بالمطرية

تاريخ التخرج : مايو 2014

التقدير: جيد

اللغات

- **اللغة العربية** : اللغة الأم
- **الإنجليزية** : جيدة

الخبرات المهنية

- **شركة أعمال المدن للتشغيل والصيانة (فيرزاسكا) (15/05/2024 - حتى الآن).**

مندوب جملة منظفات بمنطقة الرياض (شمال الرياض / شرق الرياض)

مندوب جملة منظفات بالمنطقة الشمالية (سكاكا - دوما - عرعر - القريات - طبرجل - طريف)

- **شركة ريكت بنكيزر (ديتول) (1/01/2023 - 1/03/2024)**

مندوب جملة مباشر

- **شركة ريكت بنكيزر (ديتول) (1/01/2020 - 1/01/2023)**

مندوب نصف جملة

- **شركة ريكت بنكيزر (ديتول) (1/01/2019 - 1/01/2020)**

مندوب تجزئة

- **شركة أرما (أوكسي) (1/04/2017 - 1/12/2018)**

مندوب تجزئة

المسؤوليات والمهام الوظيفية

- مراقبة أداء السوق والمنافسين وتقديم تقارير دوريةعن النتائج والتحديات.
- قيادة وتوجيه فريق المبيعات لتحقيق الأهداف المحددة
- تطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويقية فعّالة لزيادة حصة الشركة في السوق.
- إدارة علاقات العملاء وضمان رضاهم من خلال تقديم حلول مناسبة.
- إعداد تقارير دورية عن أداء المبيعات وتقديمها للإدارة العليا.
- الإشراف على فريق المبيعات وتحديد الأهداف الفردية والجماعية.
- إدارة عملية المشتريات من الصين وضمان جودة المنتجات المستوردة.
- تطوير استراتيجيات لزيادة مبيعات الشركة وتحقيق أهداف النمو.
- تقديم تقارير دورية وتحليل الأداء للإدارة العليا.
- تحقيق الأهداف الشهرية والسنوية للمبيعات.بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء وتوسيع قاعدة العملاء.
- متابعة التغييرات في السوق وتقديم توصيات لتحسين الأداء.
- إدارة الحسابات الرئيسية وتوسيع نطاق الأعمال.

المهارات

- التواصل الفعّال : القدرة على التواصل بوضوح مع الفريق والعملاء لضمان تنفيذ الاستراتيجيات بشكل سلس.
- القيادة: مهارات قيادة وتوجيه الفرق لتحقيق الأهداف المحددة وتحفيزهم لتحقيق الأداء الأمثل.
- المرونة: التكيف مع التغيرات السريعة في بيئة العمل والتعامل مع الضغوط المختلفة.
- التفاوض: مهارات التفاوض الفعّال لضمان الحصول على أفضل الصفقات وزيادة الأرباح.
- اتخاذ القرارات : اتخاذ قرارات مستنيرة بناءً على تحليل البيانات والمعطيات المتاحة.
- بناء العلاقات : القدرة على بناء علاقات قوية مع العملاء والشركاء لتعزيز الولاء والثقة.