

نبذة عني

أسعى للحصول على منصب مدير مبيعات في شركة رائدة حيث يمكنني الاستفادة من خبرتي في تطوير استراتيجيات البيع وتحقيق النمو في الإيرادات. أطمح إلى قيادة فريق مبيعات عالي الأداء، وتحفيزهم على تحقيق الأهداف المحددة، وبناء علاقات قوية مع العملاء والشركاء. هدفي هو تعزيز حصص السوق وزيادة رضا العملاء من خلال تقديم حلول مبتكرة واستراتيجيات فعالة في المبيعات.

التعليم

- بكالوريوس تجاره شعبه اداره تقدير جيد
- منحة إعداد قادة مصر الدولية في القيادة والإدارة
- مدرب تنمية مهارات قيادية وإدارية

الخبرات العملية

مدير فرع

❑ بشركه فارما اوفر سيز (2013 - حتى الان)

- إدارة العمليات اليومية للفرع: قيادة وتوجيه جميع الأنشطة التشغيلية لضمان تحقيق الأهداف الشهرية والسنوية.
- تحقيق أهداف المبيعات: تطوير وتنفيذ استراتيجيات مبيعات فعالة لزيادة الإيرادات وحصص السوق.
- إدارة الفريق: الإشراف على فريق المبيعات وخدمات العملاء وتدريبهم لضمان تقديم أداء عالي وتحقيق الأهداف المقررة.
- بناء العلاقات مع العملاء: تعزيز العلاقات مع العملاء الرئيسيين وتوسيع قاعدة العملاء من خلال تقديم خدمات عالية الجودة وحلول مبتكرة.
- إعداد التقارير والتحليلات: إعداد تقارير المبيعات الدورية وتحليل الأداء لتحديد فرص النمو وتحسين العمليات.
- إدارة الميزانية: مراقبة النفقات والتأكد من تحقيق الأهداف المالية للفرع ضمن الميزانية المحددة.

مندوب مبيعات

❑ شركة المهن الطبية للأدوية (2008 - 2013)

- تحقيق أهداف المبيعات: تحقيق أهداف المبيعات الشهرية والسنوية من خلال تقديم عروض مبيعات فعالة والتفاوض على الصفقات مع العملاء.
- بناء العلاقات مع العملاء: تطوير وإدارة علاقات قوية مع العملاء من الصيدليات والمستشفيات والأطباء لضمان ولائهم وزيادة المبيعات.
- الترويج للمنتجات: تقديم وترويج منتجات الشركة للعملاء المحتملين والحاليين مع التركيز على مزايا المنتجات والتأثيرات العلاجية.
- متابعة السوق والمنافسين: جمع وتحليل بيانات السوق المتعلقة بالمنافسين والمنتجات الجديدة والتوجهات الشرائية للعملاء لتحديد الفرص وتحسين استراتيجيات البيع.

محاضر طلبيات

❑ شركة فارما أوفر سيز (2004 - 2008)

- إعداد الطلبيات بدقة: تجهيز الطلبيات الخاصة بالأدوية والمستلزمات الطبية للعملاء وفقاً للمعايير المحددة وضمان الدقة في التنفيذ.
- إدارة المخزون: مراقبة مستويات المخزون بانتظام وضمان توافر المنتجات المطلوبة للتسليم في الوقت المحدد.
- تنسيق الشحنات: التعاون مع فريق اللوجستيات لضمان تسليم الطلبيات في الوقت المحدد وبأعلى جودة ممكنة.
- ضمان الجودة: تنفيذ فحص الجودة على الطلبيات للتأكد من مطابقتها للمنتجات للمواصفات القياسية وتجنب الأخطاء أو التلف.

طلعت محمد حسن برى

مدير مبيعات

التواصل

01010062169

talatbery@gmail.com

الدناييق المنصوره دقهليه

المهارات

- العمل تحت الضغط
- القدرة على حل المشاكل
- اللباقة والسلوك الجيد
- تنفيذ ما هو مطلوب بسرعة ودقة
- الجدية والانضباط والتنظيم
- إدارة وتنظيم وقت العمل
- إتقان إدارة الأزمات

الدورات التدريبية

- ميني ماستر اداره اعمال وموارد بشريه
- دبلومه تحليل بيانات
- التسويق الرقمي
- من الأساسيات إلى المتقدم في إكسل
- دبلوم تحليل البيانات
- تحديد الأهداف وخطة العمل

اللغات

- العربية :اللغة الام
- الإنجليزية : جيد