



Islam Muhammad Shafiq Fouda

Store specialist (Sales) – Stores Chief

Contact

+20 100 039 7766

dodosmsm1755555@gmail.com

Cairo, Egypt.

Personal Information

- ♦ Date of birth: 10/1/1986
- ♦ Nationality: Egyptian.
- ♦ Marital status: Married.
- ♦ Military Service: - Final Exemption.
- ♦ Membership privet association.
- ♦ Membership in the commerce professions syndicate in Egypt.

SKILLS

ADMINISTRATIVE	<div></div>
COMMUNICATION	<div></div>
DECISION MAKINGS	<div></div>
TIME MANAGEMENT	<div></div>
ORGANIZATIONAL	<div></div>

OBJECTIVE

I am a dedicated and ambitious individual with a driving force to be successful in my work and make a difference in my country. I am energetic, and empathetic person this helps me to be easily compatible with all kinds of people allowing me to seamlessly integrate into the job role and workplace.

EDUCATION

**Bachelor in Commerce, Ain
Shams university**

Grade Year: 2008

Business Management

WORK EXPERIENCE

**Developing sales in the downtown area
and its suburbs at the Eastern Company**

From 2019 To 2022

- Maintaining the technical expertise and product knowledge necessary to make sales.
- Achieving sales quotas within a protected territory.
- Identifying target customers.
- Identifying key decision makers.
- Having meetings with potential clients to analyze their needs and present appropriate solutions.

**Developing sales in the Ramses area and
its suburbs at the Eastern Company**

From 2017 To 2019

- Negotiating sales contracts.
- Preparing reports of business transactions.
- Resolving unique customer issues.
- Preparing presentations, proposals, and sales contracts.
- Compiling lists of prospective customers for use as sales leads.
- Making calls as required to collect receivables.
- Writing up promotional material.
- Maintaining professional relationships with work colleagues and customers.

ACHIEVEMENTS

- Sport
- (Eastern company Hockey team)
- I won the African Championships in (2014) and (2016)
- in Zambia and Kenya.
- I won second place in the African Championships for the years (2007-2009_2015_2017) in (Egypt _ Nigeria _ Ghana Kenya)
- I won the Arab Championship, which was held in the Sultanate of Oman in 2003.
- I won the general league 4 times.
- I won the Egypt Cup twice.
- I won the Egyptian Super Cup once (Zamalek)
- Obtained the Arab Championship, which was held in the Kingdom of Saudi Arabia (Riyadh) in 2022.
- I won third place in the African Clubs Championship, which was held in Kenya in 2022.

KEY SKILLS AND COMPETENCIES

- Sales
- Running lead generation campaigns.
- Ability to think and plan strategically.
- Strong customer service skills.
- Greeting customers in a courteous and friendly manner.
- Ability to generate new ideas.
- Using floor time effectively to solicit sales of products.
- Personal
- Financially driven and highly disciplined.
- Professional in appearance & demeanor.
- Having a strong sales mentality.
- Excellent computer, communication, and people skills.
- Comfortable interacting with the public.

computer skills

- (very good)

AREAS OF EXPERTISE

- Sales techniques
- Developing customers
- Qualifying leads
- Sales forecasting
- Account management

LANGUAGES

Arabic Language



English Language



WORK EXPERIENCE

Developing sales in the Dokki area and its suburbs at the Eastern Company

From 2016 To 2017

- Selling value propositions to customers.
- Managing all aspects of lead generation.
- Dealing with a broad range of customers.
- Developing sales tools.
- Remote selling by telephone or email.
- Arranging for the repair of any faulty goods that have been sold.

Developing sales in the Giza area and its suburbs at the Eastern Company

From 2014 To 2016

- Taking orders for products or services and then filling in the necessary paperwork.
- Tracking a competitors' goods, prices, and sales.
- Doing everything possible to get to know the customers better.
- Ensuring a quick turnaround of inquiries and the delivery of services.
- Maintaining clear records of all sales activities.
- Gathering as much positive information as possible about the goods being sold.
- Cold calling prospective clients.

Developing sales in the Haram area and its suburbs at the Eastern Company

From 2012 To 2014

- Training clients in how to use products.
- Answering customer questions in a professional way.
- Traveling long distances to meet clients at a location of their choice.
- Asking questions to understand a client's needs.
- work on developing and modernizing the company's warehouses in the sixth of October region.
- work on developing the company's warehouses in Giza

Sales representative at Al-Mansour Trading Company

From 2009 To 2010

- Identifying what customers are buying.
- Identifying who the best prospects are.
- Organizing sales budgets.
- Upselling add-ons to customers.
- Approaching walk in customers.

الهدف

أنا شخص متفاني وطموح ولدي قوة دافعة لأكون ناجحًا في عملي وأحدث فرقًا في بلدي. أنا نشيط ، والشخص المتعاطف ، هذا يساعدني على أن أكون متوافقًا بسهولة مع جميع أنواع الأشخاص مما يسمح لي بالاندماج بسلاسة في الدور الوظيفي ومكان العمل.

التعليم

بكالوريوس تجارة جامعة عين شمس

سنة التخرج : 2008

ادارة اعمال

الخبرة في العمل

تطوير المبيعات في منطقة وسط البلد
وضواحيها في الشركة الشرقية

من 2019 إلى 2022

- الحفاظ على الخبرة الفنية والمعرفة بالمنتج اللازمة لإجراء المبيعات.
- تحقيق حصص مبيعات داخل منطقة محمية.
- تحديد العملاء المستهدفين.
- تحديد صناع القرار الرئيسيين.
- عقد اجتماعات مع العملاء المحتملين لتحليل احتياجاتهم وتقديم الحلول المناسبة.

تطوير المبيعات في منطقة رمسيس
وضواحيها في الشركة الشرقية

من 2017 إلى 2019

- التفاوض على عقود البيع.
- إعداد تقارير المعاملات التجارية.
- حل مشكلات العملاء الفريدة.
- إعداد العروض التقديمية والعروض وعقود البيع.
- تجميع قوائم العملاء المحتملين لاستخدامها كعملاء محتملين للمبيعات.
- إجراء المكالمات كما هو مطلوب لتحصيل المستحقات.
- كتابة المواد الترويجية.
- الحفاظ على العلاقات المهنية مع زملاء العمل والعملاء.
- إعداد عروض أسعار المبيعات والمقترحات.



إسلام محمد شفيق
فوده

أخصائي مبيعات مخازن (رئيس مخازن)

التواصل

+20 100 039 7766

dodosmsm1755555@gmail.com

القاهرة، مصر.

معلومات شخصية

- تاريخ الميلاد: 10/1/1986
- الجنسية: مصري.
- الحالة الاجتماعية: متزوج.
- الخدمة العسكرية: - الإعفاء النهائي.
- عضوية الجمعيات الأهلية
- عضو نقابة المهن التجارية بجمهورية مصر العربية .

مهارات

إداري	
التواصل	
صناع القرار	
إدارة الوقت	
التنظيم	

الخبرة في العمل

تطوير المبيعات بمنطقة الدقي وضواحيها بالشركة الشرقية

من 2016 إلى 2017

- بيع عروض القيمة للعملاء.
- إدارة جميع جوانب توليد العملاء المحتملين.
- التعامل مع قطاع عريض من العملاء.
- تطوير أدوات المبيعات.
- البيع عن بعد عن طريق الهاتف أو البريد الإلكتروني.
- الترتيب لإصلاح أي سلع معيبة تم بيعها.

تطوير المبيعات بمنطقة الجيزة وضواحيها بشركة إيسترن كومباني

من 2014 إلى 2016

- أخذ الطلبات للمنتجات أو الخدمات ثم تعبئة الأوراق اللازمة.
- تتبع سلع وأسعار ومبيعات المنافسين.
- بذل كل جهد ممكن للتعرف على العملاء بشكل أفضل.
- ضمان التحول السريع للاستفسارات وتقديم الخدمات.
- الاحتفاظ بسجلات واضحة لجميع أنشطة المبيعات.
- جمع أكبر قدر ممكن من المعلومات الإيجابية حول البضائع التي يتم بيعها.
- العملاء المحتملين الاتصال بالبارد.

تطوير المبيعات في منطقة الهرم وضواحيها في الشركة الشرقية

من 2012 إلى 2014

- تدريب العملاء على كيفية استخدام المنتجات.
- الإجابة على أسئلة العملاء بطريقة احترافية.
- السفر لمسافات طويلة للقاء العملاء في الموقع الذي يختارونه.
- طرح الأسئلة لفهم احتياجات العميل.

العمل على تطوير واسلوب العمل داخل المخازن الرئيسية بالشركة (إيسترن كومباني) بمنطقة السادس من أكتوبر

- العمل على تطوير المخازن الرئيسية بمنزقه (الطالبيه) بالجيزه
- وهذا على سبيل المثال وليس الحصر.....

اخصائي مبيعات مخازن (رئيس مخازن)

من 2009 إلى 2010

- تحديد ما يشتريه العملاء.
- تحديد من هم أفضل الآفاق.
- تنظيم ميزانيات المبيعات.
- بيع الوظائف الإضافية للعملاء.
- الاقتراب من العملاء.

إنجازات

- الرياضة
- (فريق الشرقيه للدخان للهوكي)
- فزت بالبطولة الأفريقية عامي (2014) و (2016)
- في زامبيا وكينيا.
- فزت بالمركز الثاني في البطولات الأفريقية للأعوام (2007-2009_2015_2017) في (مصر _ نيجيريا _ غانا كينيا).
- فزت بالبطولة العربية التي أقيمت في سلطنة عمان عام 2003.
- فزت بالدوري العام 4 مرات.
- لقد فزت بكأس مصر مرتين.
- فزت بكأس السوبر المصري مرة (الزمالك)
- حاصل على البطولة العربية التي أقيمت في المملكة العربية السعودية (الرياض) عام 2022.
- فزت بالمركز الثالث في بطولة الأندية الأفريقية التي أقيمت في كينيا عام 2022.

المهارات و القدرات الأساسية

- مبيعات
- القدرة على التفكير والتخطيط الاستراتيجي.
- مهارات قوية في خدمة العملاء.
- تحية العملاء بطريقة مهذبة وودودة.
- القدرة على توليد أفكار جديدة.
- استخدام وقت الكلمة بشكل فعال لجذب مبيعات المنتجات.
- شخصي
- مدفوعة ماليًا وعالية الانضباط.
- المهنية في المظهر والسلوك.
- امتلاك عقلية مبيعات قوية.
- مهارات ممتازة في الكمبيوتر والتواصل والأشخاص.
- سهولة التعامل مع الجمهور.

مهارات الحاسب الالي

- (جيد جدا)

مجالات الخبرة

- تقنيات البيع
- تطوير العملاء
- يؤدي المؤهلين
- التنبؤ بالمبيعات
- ادارة الحساب

اللغات

لغه عربيه

لغه إنجليزية