

السيرة الذاتية

اتمتع بالكفاءة والثقة والتفاني في العمل واسعى دائماً لتعزيز كفاءتي المهنية

التفاصيل الشخصية



الاسم	محمد عبد العاطي احمد
عنوان البريد الإلكتروني	mohamedabdelaty7742@gmail.com
رقم الهاتف	01095567178
العنوان	مدحت أبو سيف. مدينه الجندول. شبرا مصر القاهرة
تاريخ الميلاد	25 فبراير 1989
محل الميلاد	القاهرة
رخصة القيادة	خاصة
النوع	ذكر
الجنسية	مصرى
الحالة الاجتماعية	متزوج
LinkedIn	linkedin.com/in/mohamed-abdelaty-0539b5243

المؤهلات الدراسية

ليسانس حقوق	2011 - 2008
جامعه عين شمس, القاهرة	

الخبرة العملية

ديسمبر 2013 - الوقت الحاضر

مشرف إعلانات

- دار اخبار اليوم, القاهرة
- متابعه ارصدة العملاء
 - اعداد كشوف حسابات شهرية للعملاء
 - اعداد تقارير شهرية عن حجم الاعلانات والتحصيلات
 - حل مشاكل ع العملاء بما يتماشى مع أسلوب الإدارة

يونيو 2019 - يناير 2023

مندوب مبيعات

- المركز العالمي للاستيراد والتصدير (smeg_thomson_elica), القاهرة
- ترويج منتجات الشركة إلى العملاء الحاليين وجذب عملاء جدد.
 - معرفة كافة المعلومات المتعلقة بالمنتجات خاصه سميح وتقديم شرح وافٍ عنها للعملاء.
 - دراسة السوق جيداً والشركات المنافسة.
 - التعاقد مع كبرى معارض بيع الأجهزة الكهربائية في القاهرة ومحافظات الدلتا والقناة لبيع منتجات سميح وطومسون
 - الحصول على طلبات الشراء من العملاء.
 - التأكد من رضا العملاء عن المنتجات والخدمات المقدمة والربط بين العميل ومركز الصيانة.
 - تغطية كافة العملاء على امتداد المنطقة الجغرافية التي اعمل بها.
 - تحصيل مستحقات الشركة ومتابعة الديون عند العملاء دون تأخير.
 - تقديم تقارير منتظمة عن المنافسة في السوق من حيث الأسعار والعروض والمنتجات الجديدة والدعاية والإعلان .

- اعداد العروض الترويجية لتنشيط العملية البيعية
- التعاقد مع كبرى مواقع بيع الاون لاين لبيع منتجات الشركة
- المشاركة في معرض لو مارشيه 2020 و 2021 وتحقيق طفرة في المبيعات عن سابقه.

فبراير 2017 - مايو 2019

مندوب مبيعات

- الشركة الدولية للاستيراد والتصدير (in-turboair built), القاهرة
- ترويج منتجات الشركة إلى العملاء الثابتين وفتح عملاء جدد.
 - التأكد من رضا العملاء عن المنتجات والخدمات المقدمة.
 - تغطية كافة العملاء على امتداد المنطقة الجغرافية التي اعمل بها (القاهرة _ محافظات القناة)
 - تحصيل مستحقات الشركة ومتابعة ديون العملاء دون تأخير.

يوليو 2016 - يناير 2017

بروموتر

- Black & Decker, القاهرة
- بروموتر لبيع منتجات الشركة لدى كارفور المعادي
- تحقيق التارجيت الشهري المطلوب

مارس 2013 - يونيو 2016

بروموتر

- ماجيتا للأجهزة المنزلية (Krus home appliance), القاهرة
- بروموتر لبيع منتجات الشركة لدى كارفور المعادي**
- دخول البراند ضمن دائرة المنافسة مع اكبر البرندات
 - تحقيق التارجيت الشهري المطلوب

المهارات

القدرة على الإقناع	جيد جدًا
مهارة عالية في التفاوض	جيد جدًا
مهارات محاسبية ومالية	جيد
الاتصال الفعال	جيد جدًا
بناء العلاقات	جيد جدًا
القدرة على حل المشاكل	جيد جدًا
ميكروسوفت اوفيس	ممتاز

اللغات

الانجليزية	جيد
الفرنسية	مبتدئ

الهوايات

السفر	■
كرة القدم	■
الانترنت	■

الدورات التدريبية

أبريل 2015	لغة إنجليزية
سبتمبر 2015	ميكروسوفت أوفيس

الملف التعريفي

مندوب مبيعات املك خبرة جيدة في البيع بالجملة والبيع بالتجزئة ساعدتني خبرتي في تطوير معرفتي العميقة بعملية البيع متحمس جداً لذلك الحقل الوظيفي واسعى دائماً لمواصلة التعلم وتحسين كفاءتي المهنية

المهارات الشخصية

- بناء العلاقات
- القدرة على حل المشكلات
- مهارات التواصل الاجتماعي