

## المهارات المهنية

- تحليل السوق والمنافسين
- تطوير استراتيجيات التسويق والمبيعات
- إدارة المخزون
- إعداد التقارير والتحليلات الدورية
- تطوير خطط وبرامج التدريب

## المهارات المهنية

- تحليل السوق والمنافسين
- تطوير استراتيجيات التسويق والمبيعات
- إدارة المخزون
- إعداد التقارير والتحليلات الدورية
- تطوير خطط وبرامج التدريب

## المهارات

- التواصل الفعال
- القدرة على حل المشكلات
- العمل الجماعي
- التفاوض والإقناع
- القيادة
- التفكير النقدي
- التخطيط والتنظيم
- التعلم المستمر

## اللغات

- العربية
- الإنجليزية

## الهدف الوظيفي

مسؤول مبيعات متحمس ومتخصص في مجال المبيعات. لدي خبرة واسعة في إدارة العمليات التجارية وتحقيق الأهداف المبيعات. أعمل بجد لتحقيق النجاح وتعزيز العلاقات مع العملاء لتحقيق الرضا التام وزيادة الإيرادات لدي مهارات استراتيجية قوية في تحليل السوق وتحديد الفرص التجارية المستقبلية. قادر على بناء وتعزيز علاقات قوية وثابتة مع العملاء والشركاء التجاريين ملتزم بتقديم خدمة عملاء ممتازة وأسعى دائما لتطوير مهاراتي في مجال المبيعات والتسويق.

## التعليم

ليسانس في القانون  
كلية الحقوق - جامعة طنطا، الغربية، مصر  
سنة التخرج: مايو ١٩٩٦

## الخبرة العملية

- مسؤول معرض  
شركة يومارك سيورت - المملكة العربية السعودية | ٢٠٢٢ - ٢٠١٢
- مسؤول معرض  
شركة السواني للملابس - المملكة العربية السعودية | ٢٠١٢ - ٢٠٠٨
- بائع  
شركة السواني للملابس - المملكة العربية السعودية | ٢٠٠٧ - ٢٠٠٨

## المهام الوظيفية والمسؤوليات

- التنظيم والتخطيط لجميع جوانب عمل المعرض من حيث الموارد والميزانية والجدول الزمني والمخزون والأمن.
- الإشراف على عمليات العرض والترتيبات الداخلية للمعرض بما يضمن توافرها مع معايير الجودة والسلامة والجمالية.
- جمع وتحليل البيانات والاتجاهات المتعلقة بسوق المعارض والمنافسة والفرص والتحديات.
- فهم احتياجات وسلوكيات ورضا العملاء من خلال استخدام أدوات مثل الاستبيانات والمقابلات وبرامج التجسس.
- تحديد الأهداف والمؤشرات الرئيسية لأداء فريق العمل بما يتوافق مع رؤية ورسالة المعرض.
- استخدام البيانات المتاحة لقياس أداء المعرض من حيث عدد الزوار، حجم المبيعات، نسبة التحويل درجة رضا العملاء، إلخ.
- تقديم خدمة عالية الجودة للعملاء بما يتوافق مع معايير الخدمة المحددة من قبل المعرض.
- تطبيق مبادئ وقيم المعرض في جميع جوانب العمل والتواصل مع العملاء والشركاء والجهات الخارجية.
- جمع وتوثيق البيانات والمعلومات المتعلقة بأداء المعرض في مجالات مختلفة مثل المبيعات والتسويق والخدمة، والجودة، إلخ...
- التخطيط والتنفيذ لفعاليات ترويجية لزيادة جاذبية المعرض وزيادة حركة المبيعات مثل العروض التخفيضية، والحملات الإعلانية، والهدايا، وغيرها.
- تحديد احتياجات التدريب لفريق العمل في المعرض بناءً على تحديد نقاط الضعف أو ظهور احتياجات جديدة.