أيمن مبروك أحمد

الهرم الجيزه مصر

01142250011 - 01007523923

[ayman.mabrouk35@gmail.com](mailto:ayman.mabrouk35@gmail.com)

الهدف الوظيفي

أن انجح في بيئة من النمو والتميز وكسب وظيفة توفر لي الرضا الوظيفي والتنمية الذاتية وتساعدني على تحقيق الأهداف الشخصية وكذلك الاهداف اللتي تهدف اليها المنظمة.

الصفات الشخصية

* الطموح تجاه هدف موجه و التطوير للوصول لافكار جديدة و العمل علي تنفيذها.
* العمل علي حل النزاعات و تنظيم الوقت للوصول الي ادق النتائج.
* العمل بين فريق ضمن خطه منظمه للوصول الي النتائج المطلوبه.
* أداره الفرق و توزيع المهمات ووضع خطه زمنيه للانتهاء من المشاريع المعطاه.
* قابليه العمل تحت ضغط , مع مراعاه العامل الزمني.

المستوي التعليمي

المعهد العالي للدراسات التعاونيه والاداريه دفعة 2004

التقدير : مقبول

الدورات التدريبيه

جمعيه جيل المستقبل

المهارات الاساسيه في مجال الاعمال .

يونيو 2010 – الي – أكتوبر 2010 .

مكتسبات الدوره التدريبيه:

* اكتساب مهارات اللغه و الحاسب الالي.
* تطوير مهارات العرض ة تطوير المشاريع.
* تطوير اساسيات العمل بما في ذلك (التسويق , المبيعات , المحاسبات المصرفيه , كتابه المراسلات و كتابه التقارير).
* مهارات التواصل و اداره المشاريع.
* مهارات اداره المكاتب.
* مهارات التواصل و خدمه العملاء في العديد من النواحي:
* تطوير وتحديد مهارات خدمة العملاء التي تعزز العلاقة المهنية مع العملاء.
* التكيف مع انماط العملاء المختلفه و كيفيه التعامل مع ازمات العملاء و العمل علي حلها.
* نطوير مهارات اتخاذ القرارات التي تؤدي لخدمه افضل و سرعه حل المشاكل.
* تطوير مهارات التفاوض.
* كيفيه التكيف مع العمل تحت الضغط مع مراعاه تلبيه مطلبات العمل (مع العملاء داخل و خارج مقر العمل).

الخبرات العملية السابقه

كابيتر مصر

من ديسمبر ٢٠٢٠ – الي الان

* مشرف جملة القليوبيه.
* بيع و تسويق منتجات الشركه علي كبار التجار.
* فتح أسواق جديده وتعيين مناديب ومتابعتهم.
* التدريب والتطوير المستمر لفريق العمل .

يوني ليفر مصر

من 2016 – الي 2019

* مسؤول مبيعات هايبر ماركت.
* بيع و تسويق منتجات الشركه علي كبار السلاسل.
* متابعة عمليات الترويج و رصد النتجات.
* عمل عروض ترويجية و متابعة المخزون لضمان البيع و تفادي المرتجعات.

يوني ليفر السعودية

من 2013 – الي 2016

* مسؤول مبيعات كبار العملاء.
* بيع وتسويق منتجات الشركة علي كبار العملاء.
* العمل علي فهم وتحليل السوق لضمان تصريف بضائع المشتري للعميل النهائي.
* متابعة عمليات التسليم والتحصيل وتوزيع البضائع من مخازن العملاء للفروع.
* عمل عقود سنويه للعملاء و متابعة تنفيذها مع قسم الدعاية الخاص بالشركة.

يوني ليفر مصر

من 2006 – الي 2013

* مندوب مبيعات
* العمل علي بيع وتسويق منتجات الشركة علي عملاء التجزئة و الصيدليات.
* رصد المنتجات بصورة صحيحة مع مراعاة تاريخ الانتاج.
* عمل تقرير يومي بالمبعات وحالة السوق مع ذكر التفاصيل.

شمس ستورز

من 2005 – الي 2006

* **مسؤل استيراد وتصدير**
* العمل علي استيراد معدات التصوير والصوت و الاضاءة.
* توزيع المنتجات المستورده علي الفروع والعملاء الاخرين.
* العمل علي اعادة تصدير المنتجات لبعض الدول الاخري.
* متابعة عمليات البيع والتسويق مع العملاء.

الكينج لمستلزمات التصوير

من 2000 الي 2004

* مسؤول مبيعات داخلية
* بيع وتسويق معدات التصوير والصوت و الاضاءة.
* متابعة المخزون وعمل طلبات الشراء و استلامها.
* العمل علي شحن المعدات للعملاء داخل مصر.

***جميع الوثائق و المراجع متوفره حين الحاجة اليها****.*