



محمد سيد مصطفى سيد

المملكة العربية السعودية - (الرياض - القصيم)

التليفون: 0502693052

الايمل: msswim11@gmail.com

البيانات الشخصية:

- تاريخ الميلاد : 1978/12/18
- الخدمة العسكرية : تم تأدية الخدمة العسكرية
- رخصة قيادة : سعودية
- المؤهل : بكالوريوس تربية رياضية جامعة اسبوط دفعة مايو 2000م تخصص سباحة / كرة يد
- الحالة الاجتماعية : متزوج

الخبرات العملية :

- مدير مبيعات اقليمي : بشركة السهم جروب المنطقة الوسطى المملكة العربية السعودية من (2024/4 حتى الان)
- مدير المبيعات بشركة المدينة للتجارة والتوكيلات التجارية مصر من (2021 حتى 2024/3)
(قطاع البلاستيك والاكياس البلاستيكية المطبوعة - قطاع المنظفات)
 - تخطيط النشاط البيعى ووضع الاهداف ورسم السياسات البيعية داخل الشركة.
 - الاشراف على جهود رجال البيع والتسويق والادارات الاخرى والتنسيق بينهما.
 - الرقابة والتقييم للانشطة البيعية وتقييم وتقويم النتائج للنهوض بمستوى الاداء .
 - المشاركة فى اختيار وتوظيف رجال المبيعات وتحديد احتياجات رجال البيع من التدريب المطلوب لكل فرد.
 - تحديد المناطق البيعية للاستفادة من اكبر عدد من العملاء.
 - متابعة العملاء الحاليين وحل اى مشاكل لديهم واستقطاب عملاء جدد.
 - متابعة التحصيلات والمديونيات لدى العملاء.
 - متابعة وتقييم وقياس اداء رجال البيع وتحسين مهارتهم وتطويرهم .
 - رفع التقارير الدورية مفصلة بالانجازات والمشاكل للادارة العليا.
 - متابعة المنافسة واسعارها والعروض المقدمة منها فى السوق ورفع تقرير للادارة العليا.
- مدير عام المبيعات والتسويق: بالمملكة العربية السعودية من (2017 - 2021) بمؤسسة الناحية العالمية التجارية بالمملكة العربية السعودية (حلويات وبسكوت وشكولاتة)

- تأسيس الشركة وتعين فريق العمل وافتتاح فروع الشركة (الرياض - القصيم - الدمام المدينة المنورة - جدة - تبوك).
- زيارة معارض في دول مختلفة (الصين - تركيا - الإمارات - روسيا) والاتفاق على وكالات للشركة .
- تكوين فريق مبيعات جملة وفريق مبيعات تجزئة.
- عمل وتجهيز خطة المشتريات السنوية من المصانع خارج المملكة و إبرام عقود واتفاقيات الوكالة في المملكة.
- تخطيط النشاط البيعى ووضع الاهداف ورسم السياسات البيعية للشركة .
- تطور المبيعات بدءاً من 80,000 ريال سعودي شهرياً في عام 2017 إلى 4,500,000 ريال سعودي شهرياً في عام 2019.
- تطوير وتنفيذ استراتيجيات المبيعات الفعالة.
- إدارة قسم المبيعات بجميع فروع داخل الدولة لتحقيق أكبر نسبة من المبيعات.
- إعداد توقعات المبيعات الدورية بما في ذلك الشهرية والربع سنوية والسنوية. عرض آخر التطورات والإشراف على إطلاق المنتجات الجديدة. إقامة علاقات مع الموزعين والتجار.
- حل شكاوى العملاء والمشاكل المتعلقة بالمبيعات. إجراء دراسة شاملة للعملاء والمنافسين.
- زيادة أرباح الشركة من خلال العمل المستمر ومعرفة السلبيات والإيجابيات ومعالجتها لزيادة نسبة الأرباح
- الإشراف على جهود رجال البيع والتسويق والتوزيع وتوجيهها بشكل سليم .
- تنسيق الأنشطة البيعية مع الإدارات الأخرى كالمشتريات والمخازن والمالية.
- الرقابة والتقييم لجميع الإدارات .
- وضع الخطط لتطوير الأداء ونمو الشركة.
- متابعة تقرير المديونيات للفروع ومواعيد التحصيل لدى كبار العملاء.
- متابعة السوق والشركات المنافسة وتقديم التقارير الى رئيس مجلس الإدارة.

- مدير مبيعات إقليمى:- المنطقة الوسطى الرياض والقصيم من (2013 - 2017) بشركة الوفاق للتجارة والصناعة

- إدارة فريق المبيعات في منطقتي الرياض والقصيم.
- تطور المبيعات في منطقة الرياض من مبيعات شهرية 1,300,000 ريال إلى 2,500,000 ريال سعودي مبيعات شهرية في قطاع الجملة.
- تطوير منطقة القصيم من مبيعات شهرية 900.000 إلى 1.650.000 ريال شهرياً في قطاع الجملة.
- تطوير وتدريب فريق المبيعات على أساليب البيع الحديثة ومعالجة الاعتراضات وإدارة الوقت.
- إقامة علاقات مع العملاء وحل جميع المشاكل. إقامة علاقات مع الموزعين والتجار.
- حل شكاوى العملاء والمشاكل المتعلقة بالمبيعات. إجراء دراسة شاملة للعملاء والمنافسين.
- زيادة أرباح الشركة، من خلال العمل المستمر ومعرفة السلبيات والإيجابيات ومعالجتها لزيادة نسبة الأرباح.

- مدير مبيعات إقليم الصعيد:- مصر من (2011 - 2013) بشركة أفياب ايجبت للعناية الشخصية ومستحضرات التجميل

- انشاء وتكوين فريق تجزئة باقليم الصعيد .
- اختيار وتشكيل فريق مبيعات التجزئة في صعيد مصر.
- تدريب فريق مبيعات الوكلاء على أساليب البيع الحديثة.
- تطوير وتنمية مبيعات الجملة من خلال زيادة التغطية والتوزيع.
- رفع نسبة المبيعات الشهرية لدى الوكلاء في قطاعي الجملة والتجزئة.
- المتابعة المستمرة للمنافسة وإعداد التقارير عنها ورفعها لإدارة الشركة.

- مدير مبيعات فرع اسيوط:- من (2008 - 2011) بشركة بست تشيز لمنتجات الالبان (بريزيدون - لاكتيل - طعمة)

- افتتاح فرع بوسط صعيد مصر.

- اختيار وتدريب فريق المبيعات.
- تنمية المبيعات الشهرية من 750.000 جنيه شهريا عام 2008 إلى 4.500.000 جنيه شهريا عام 2011.
- المشاركة في إطلاق زيادي لاكتيل وتحقيق أعلى نسبة مبيعات في الشركة.
- متابعة المنافسة ورفع التقارير لإدارة الشركة.
- تنظيم وتخطيط الأهداف بين قطاعات الشركة. تنظيم العمل في فرع الشركة بين المبيعات والحسابات والمخازن.
- متابعة مستمرة لصلاحية المخزون والمنتج.
- رفع تقارير دورية للمدير الاقليمي .

- مشرف مبيعات اسيوط من (2006 -2008) بشركة دانون مصر لمنتجات الالبان

- تحقيق اهداف الشركة ورفع معدلات النمو بالقطاع
- عمل تحليل للمبيعات والارقام و الاصناف وبناء خطط المبيعات.
- اعداد خطوط السير وتكوين فريق مبيعات قوى
- تدريب فريق المبيعات على اساليب البيع الحديثة (البيع الاكاديمي).
- عمل نمو في منطقة وسط الصعيد وعمل تغطية اوسع للمناطق
- توزيع المنتج عند كل العملاء.
- رفع تقارير دورية لمدير الوحدة و المدير الاقليمي .

- مندوب مبيعات تجزئة ثم جملة من (2003 – 2006) بشركة اليداك وكيل بروكتر وجامبل مصر

- وضع خطط التغطية
- كتابة التقارير اليومية لمشرف المبيعات
- تحقيق التوزيع الكامل لكل المنتجات داخل المحلات
- عمل العروض البيعية داخل المحال والمتابعة عليها
- متابعة الاهداف مع العملاء
- متابعة المنافسة
- العمل على تطوير مشروع البرفكت ستورز

- أخصائي رياضي ومعلم سباحة بمجمع السباحة الأولمبي بجامعة اسيوط من (2000 – 2003)

التدريب والدورات :

- كلية المبيعات بشركة بروكتر وجامبل مصر
- دورة أساليب البيع المقنع بشركة اليداك موزع بروكتر وجامبل مصر
- دورة معالجة الاعتراضات بشركة اليداك موزع بروكتر وجامبل مصر
- دورة فن القيادة لفريق المبيعات بشركة اليداك موزع بروكتر وجامبل مصر
- دورة فى أساليب البيع الحديث ومعالجة الاعتراض بشركة دانون ايجبت
- دورة تدريبية فى ادارة الوقت ومهارة الاتصال.
- دورة اعداد معلم سباحة من الاتحاد المصري للسباحة
- الدورة الاولى فى اصابات الملاعب
- الدورة الاساسية للتأهيل القيادي بكلية التربية الرياضية بالإسكندرية
- دورة المهارات فى تكنولوجيا المعلومات .
- دورة كاملة لاستخدام حزمة برنامج الالوفيس (word , excel , power point , access , out look)
- دورة فى الانترنت.

- دورة لغة إنجليزية من مركز الإشعاع الثقافي و الحضاري للقوات المسلحة.

المهارات :

- اجادة استخدام برامج ميكروسوفت اوفس
- القدرة على العمل تحت ضغط
- القدرة على ادارة وتدريب الافراد
- مهارات ادارة الوقت
- خبرة في تأسيس الشركات .
- خبرة في مجال الاستيراد والتصدير من عدة دول (الصين - تركيا - روسيا - الامارات العربية - المانيا)