

محمد صارو

مدير حسابات مبيعات الوكلاء

عنوان الإقامة، العاشر من رمضان



01023303342



mohamedkamalsaro@gmail



الخبرات العملية

المسمى الوظيفي مدير منطقة

اسم الشركة : شركة سكيب للكيماويات فرع العاشر من رمضان

تاريخ العمل : مارس ٢٠٢١ حتى الان

- متابعه الأهداف ووضع خطه للتنفيذ مع الوكلاء والموزعين
- مراجعه حسابات الشركة وحسابات التوكيل
- متابعه ومراجعة اشعارات الشهر والسنه ومتابعتها مع العملاء
- مراجعه ومطابقة المتعلقات بين الشركة والتوكيل

المسمى الوظيفي مدير إدارة حسابات المبيعات والوكلاء

(نائب مدير عام قطاع المبيعات – مدير شحن وتوزيع)

اسم الشركة : شركة الحرية 2000 للصناعات الغذائية " العاشر من رمضان "

تاريخ العمل : يناير 2012 حتى يناير 2021 (9 سنوات)

- اعداد ومتابعه تكلفة التوكيل والفرع والعمل على تقليل التكلفة
- مراجعه الدورة المستندية داخل التوكيل
- مراجعه الخصومات الفعلية من واقع الفواتير
- مراجعه أصناف البيع من الفواتير ومطابقتها مع مبيعات السيستم
- مراجعه حسابات الشركة وحسابات التوكيل
- متابعه خصومات الشهر والبوانص ومتابعتها مع العملاء
- مراجعه ومطابقة المتعلقات بين الشركة والتوكيل
- مراجعه مخازن التوكيل وحركة السيارات
- جرد سيارات التوكيل
- مراجعة المصاريف الثابتة والمتغيرة للتوكيل ومحققات التوكيل مع الفعلي
- مراجعه جميع حركات السيستم والادخالات
- وضع خطة كاملة للشحن بالتواريخ والاصناف شهريا ويوميا والعمل على تنفيذها
- استخدم البرامج المختلفة لتتبع الطلبات والتحقق منها وتحديد أولوياتها وتوجيهها.
- التعاون مع إدارتي الحركة والمخازن
- الدقة في الالتزام في تسليم الطلبات في المواعيد المحددة
- متابعه ومراقبة حركة المنتج من خروجه من الإنتاج التام وحتى وصوله للفروع
- التحكم في تكلفة النقل والعمل على تقديم أقل تكلفة ممكنه
- توفير وسائل النقل الآمنة والتي تحافظ على جودة المنتج

المعلومات الشخصية

- تاريخ الميلاد: 1984 / 1 / 9
- الجنسية: مصرى
- الحالة الاجتماعية: متزوج
- رخصة القيادة: رخصه خاصه
- امتلك سيارة ملاكى

التعليم

- التخصص : بكالوريوس تجارة
- اسم الجامعة : جامعه سوهاج
- سنة التخرج : اكتوبر 2006
- التقدير : مقبول

اللغات

انجليزي متوسط

المهارات التقنية

- برنامج مايكروسوفت أوفيس
- Softex
- Sales Buzz

المهارات اللينة

- اجاده العمل ضمن فريق وقياده الفريق
- اجاده العمل تحت ضغط والقدرة على التطوير والتكيف بسرعه فائقة
- سهوله وسرعه التكيف والتاقلم مع بيئات العمل الجديده
- القدرات التنظيميه والتحليليه
- اجاده استغلال وتنظيم الوقت
- امتلاك المهارات التفاوضيه ومهارات التواصل
- امتلاك مهارات القيادة والقدرة على اداره عدد كبير من الافراد
- العمل الميداني بشكل مستمر
- تحليل المبيعات وتقديم الخطط والمساعدة في تنفيذها وتحقيقتها

- إدارة جميع المستندات المهمة مثل طلبات الشحن واوامر البيع المطلوب تنفيذها.
- توجيه فريق العمل والتحضير إلى الشحن.
- فحص المواصفات ومراجعة الباركود وغيرها من الميزات.
- الإشراف على قسم الشحن وتوجيههم وتقديم الاقتراحات لتحسين أداء الفريق.
- متابعة الميزانيات المتاحة والتكاليف.
- التعاون مع المستودعات والمشتريات والمديرين الآخرين لتحسين العمليات.
- تقديم الحلول للمشكلات المتعلقة بطلبات الشحن.
- تطبيق اللوائح القانونية وسياسات المؤسسة.
- إعداد التقارير الدورية وتقييم الأداء بتحليل البيانات
- تحليل جميع البيانات الخاصة بإدارة البيع والعمل على توفير ما يتطلبه السوق
- التعاون مع ادارت التخطيط لتوفير المنتجات المطلوبة في مواعيدها
- مراجعه الخطط الموسوعة من إدارة البيع مع الفروع والتوكيلات وعمل تحليل بيانات اسبوعي لما قد تم تنفيذه وما سوف يتم تنفيذه
- متابعة الأهداف المطلوبة والعمل على تحقيقها وتسهيل الأدوات المطلوبة لسرعه تحقيقها
- عمل تقارير بيع يوميه واسبوعيه وشهريا وتحليل البيانات الخاصة بكل توكيل وبالشركة

المسمى الوظيفي مدير فرع بيع الشركة بمحافظه أسيوط

تاريخ العمل : من اكتوبر 2009 حتى ديسمبر 2011 (2 عام)

اسم الشركة : موكيت ماك (احدى شركات مجموعه النجاجون الشرفيون)

- اداره فرع البيع بأفراده وعملياته
- وضع اهداف بيع الفرع سنويا وشهريا
- تحليل بيانات مبيعات الفرع
- التواصل مع الاداره العامه للبيع لتنسيق الاعمال
- العمل والحفاظ على تحقيق اهداف بيع الفرع
- اختيار مشرفي ومندوبي المبيعات للعمل بالفرع
- تأهيل وتقييم أفراد جهاز البيع ورفع كفاءتهم

المسمى الوظيفي : مشرف حسابات

تاريخ العمل : من يوليو 2007 حتى اكتوبر 2009 (2 عام)

اسم الشركة : الرشيدى الاصلى

ادخال البيانات على برنامج الشركة

- مراجعة الفواتير الصادرة
- جرد المخازن التابعة للفرع
- مراجعه المديونيات بالسوق ومطابقتها مع العملاء
- مراجعه الخصومات اليومية ومطابقتها مع المعتمد من الشركة
- مراجعه التحصيلات والمبيعات اليومية للمندوبين
- مراجعه الحسابات الخاصة بالوكيل مع الشركة
- تحليل البيانات من حيث البيع ورواكد المخزون وحركة دوران المنتج لدى العميل
- مراجعه حسابات العملاء ومديوناتهم لكل مندوب
- متابعه معدل دوران راس المال