أحمد خليل سعد

مدير مبيعات

00966556811101
00201027000870
ahmedkhalil947947@gmail.com
ahmedkhalil947@yahoo.com
Saudi Arabia-Njran

مسؤول عن إعداد خطة المبيعات وتوزيع المهام على المشرفين ووضع الأهداف بشكل دوري وتحديد الاستراتيجيات المناسبة للتنفيذ وتقديم التدريبات الخاصة بإجراءات العمل وتطوير مهارات المشرفين وطرح الاقتراحات للوصول إلى أهداف الشركة أو المؤسسه وفي نفس الوقت إكتساب ثقة العملاء و الاتصال الفعال مع الرؤساء والمرؤوسين و
تحديد احتياجات العمل والعاملين و تنمية وتطوير العاملين وتحفيزهم.

أبرز الإنجازات :

مدير مبيعات شركة إيجيبت فودز من ٢٠٢١ إلى ٢٠٢٣
قمت بقيادة فريق مبيعات لتحقيق أهداف الشركة البيعية والترويجية.
عملت على تصميم وتنفيذ استراتيجيات مبيعات مبتكرة، مما ساهم في زيادة نسبة المبيعات بمقدار 20% وتحقيق نمو مستدام في الإيرادات.
عملت على بناء علاقات قوية مع العملاء والشركاء التجاريين، مما أدى إلى تعزيز الثقة وتحقيق شراكات طويلة الأمد.
قدمت تحليلات دقيقة للسوق وتقارير دورية للإدارة العليا تضمنت فرص التحسين، مما دعم اتخاذ قرارات استراتيجية فعّالة.
عملت على تدريب وتطوير فريق المبيعات، مما ساهم في رفع كفاءتهم وزيادة إنتاجيتهم.
حققت التوازن بين رضا العملاء وأهداف الشركة التجارية، وركزت على تحقيق أعلى مستويات الجودة والخدمة.

معلومات شخصية

- الجنسية : مسلم مصري
- الحالة الإجتماعية : متزوج
- تاريخ الميلاد : ١٩٨٨/١٠/٢٩
- رخصية القيادة : مصرية درجة ثانيه + سعودية

المهارات الاحترافية

- إتقان MS Office + Power BI
- احترافية ال Graphics (IN Design + Photoshop)
- احترافية إدارة (Hubspot) B2B,B2C CRM + Retail
- احترافية WordPress
- خبرة في تعاقدات كبار عملاء
- خبرة في توريدات HORECA
- خبرة في إدارة المشتريات
- خبرة في الخدمات اللوجستية (توريدات وتسويق وإدارة ونقل)
- خبرة بمنتجات الأغذية وسوق FMCG

قدراتي الوظيفية

- القدرة على تغيير مواقف العملاء.
- القدرة على خلق الحاجة
- القدرة على إجراء حوار مقنع
- القدرة على التعاطف والمشاركة الوجدانية
- المرونة في التعامل
- التعرف على مؤشرات الشراء.
- القدرة على النظر إلى الأمور بإيجابية
- إدارة الوقت و السيطرة على الذات
- التركيز الموجه نحو الهدف و تحمل المسؤولية
- التعامل مع اعتراضات العملاء.
- القدرة على إتمام الصفقة **Closing**.

المهارات الأساسية

- فهم وتحليل احتياجات العملاء والقدرة على تقديم العروض المناسبة لهم.
- اجادة مهارات التواصل مع الشخصيات المختلفة.
- القدرة على الإدارة وتوجيه فريق العمل.
- اجادة مهارات التفاوض وتقديم الحلول للمشكلات.
- امتلاك مهارات البيع المختلفة وإعداد خطط المبيعات الدورية.
- القدرة على تحفيز وتشجيع فريق العمل.
- التواصل الفعال الذي يساعد الزبون في العثور على طلباته.
- المهارة والإحترافية في قيادة الفريق.
- تنفيذ العمليات الحسابية الأساسية لمساعدة الزبائن في حساب قيمة مشترياتهم أو الخصومات المطبقة على كل منتج.

اللغات

اللغة العربية

اللغة الإنجليزية

التاريخ الأكاديمي

المؤهل الجامعي.

- بكالوريوس إدارة أعمال كلية التجارة جامعة كفر الشيخ

المعاهد

- كورسات : إدارة تسويق ميداني و HR جامعة (عين شمس) القاهرة - مصر
- كورسات : إدارة تسويق إلكتروني المركز الثقافي الروسي القاهرة - مصر
- كورسات MBA Online (في التسويق والمبيعات وإدارة الأعمال وإدارة التوريدات والعقود)
- كورسات Online في خدمات اللوجستيك والنقل.
- كورسات CRM Online (في إدارة علاقة العملاء)
- كورسات Online Building a Better Response

السلوكيات المهنية

- التواصل مع العملاء الحاليين والعمل على جذب عملاء جدد للمؤسسة.
- الترويج للمنتجات الجديدة للعملاء الحاليين والمحتملين.
- تطوير وتحديث المعلومات عن المنتجات وإيصالها للزبائن.
- عرض المنتجات على العملاء وتقديم طرق الاستعمال و مواصفات المنتجات.
- تقديم عينات للعملاء المحتملين لكسب ثقتهم.
- تنظيم العروض الترويجية للمنتجات واستخدام وسائل العرض المناسبة.
- تحليل المنافسين ورصد ومتابعة أداء الأسواق.
- متابعة إجراءات التسليم وتقديم الطلبات وحل مشكلات العملاء.
- التأكد من تحصيل الفواتير وسداد المستحقات في وقتها.
- توزيع المهام على فريق العمل وتقديم التوجيهات.
- تدريب فريق العمل وتقديم الاقتراحات لتحسين الأداء.
- اعداد وتقديم تقارير الأداء والمبيعات.

التاريخ المهني

2025-2024

مدير مشتريات وتسويق

- شركة WORK ART للديكورات - السعودية - نجران .

2024-2020

مدير مبيعات

- مؤسسة الجمهورية للعدد والآلآت الثقيلة - الشرقية - مصر
- شركة ايجيبت فوذز للصناعات الغذائية (Tiger) - القاهرة - مصر

2020-2016

مشرف مبيعات

- ثلاجات رزق للمواد الغذائية - جدة - المملكة العربية السعودية
- شركة الايمان التوكيلات التجارية - الشرقية - مصر
- شركة ايجيبت فوذز للصناعات الغذائية (Tiger) - القاهرة - مصر

2016-2009

مندوب مبيعات جملة و كبار عملاء

- كبار عملاء شركة NEWBOY للمواد الغذائية - تبوك المملكة العربية السعودية
- ثلاجات رزق للمواد الغذائية (هوريكا) خميس مشيط المملكة العربية السعودية.

مندوب مبيعات تجزئه

- شركة سنيوريتا للمواد الغذائية - القاهرة - مصر
- شركة مجموعة يحيى للأدوات المدرسية - القاهرة - مصر
- شركة الجوهرة للتجارة -الرياض -المملكة العربية السعودية