

إسلام جمال إسماعيل عبد العظيم

مشرف مبيعات



معلومات التواصل

Gamaleslam903@gmail.com



0537637443



الرياض – المملكة العربية السعودية



نبذة عني

مشرف مبيعات يتسم بالكفاءة والفعالية مع أكثر من أربع سنوات من الخبرة في مجال مبيعات الموبيليا والأثاث المنزلي والمفروشات والستائر بارع في تصميم وتنفيذ استراتيجيات المبيعات الفعالة لتحسين فرص السوق والتواصل المثالي مع اعضاء الفريق لتعزيز العلاقات المهنية والمربحة مع الحفاظ على الثقة

الخبرات المهنية

2022 – حتى الان

مبيعات لدى الشركة المصرية للأثاث.

مشرف مبيعات فرع المعادي

تلخصت مهامى في:

- التواصل مع العملاء الحاليين والعمل على جذب عملاء جدد للمؤسسة
- الترويج للمنتجات الجديدة للعملاء الحاليين والمحتملين.
- تطوير وتحديث المعلومات عن المنتجات وإيصالها للزبائن.
- 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.

التعليم

❖ بكالوريوس إدارة ومحاسبة –
شعبة إدارة أعمال

جامعة بورسعيد - 2018

اللغات

❖ اللغة العربية: اللغة الأم

❖ اللغة الإنجليزية: جيدة

مشرف مبيعات فرع المعادي

تلخصت مهامى فى:

- التواصل مع العملاء الحاليين والعمل على جذب عملاء جدد للمؤسسة
- الترويج للمنتجات الجديدة للعملاء الحاليين والمحتملين.
- تطوير وتحديث المعلومات عن المنتجات وإيصالها للزبائن.
- تنظيم العروض الترويجية للمنتجات واستخدام وسائل العرض المناسبة.
- تحليل المنافسين ورصد ومتابعة أداء الأسواق.

كاشير لى مطعم كشرى أبو طارق

كاشير فرع المقطم

تلخصت مهامى فى:

- استقبال العملاء عند الدخول او الخروج من المتجر.
- إدارة المعاملات مع العملاء باستخدام السجلات النقدية.
- مراجعة وفحص البضائع والتأكد من دقة التسعير.
- جرد وجمع المدفوعات سواء نقداً أو باستخدام بطاقات الائتمان.
- إصدار الإيصالات أو المبالغ المستردة أو التغيير.

مسئول مبيعات محلات ميم وجيم للملابس الجاهزة

تلخصت مهامى فى:

- التواصل مع العملاء الحاليين والعمل على جذب عملاء جدد للمؤسسة
- الترويج للمنتجات الجديدة للعملاء الحاليين والمحتملين.
- تطوير وتحديث المعلومات عن المنتجات وإيصالها للزبائن.
- تنظيم العروض الترويجية للمنتجات واستخدام وسائل العرض المناسبة.
- تحليل المنافسين ورصد ومتابعة أداء الأسواق.

❖ شهادة ICDL

كلية هندسة / جامعة بورسعيد

2016

المهارات الشخصية

- أحمل رخصة قيادة خاصة.
- القدرة على تقديم عروض المبيعات.
- المعرفة بالمنتج.
- القدرة على المحافظة على العملاء.
- التمتع بمهارات التسويق.
- مهارات استخدام الحاسب الآلى.
- جيد جدا فى مهارات التواصل.
- ويندوز.
- وورد.
- إكسيل.
- أكسس.
- باور بوينت.
- إنترنت.
- تكنولوجيا المعلومات.
- إدارة وتخطيط الوقت.
- التخطيط الإستراتيجي.
- إدارة المشروعات.