



محمد عطا عبد الفتاح

مندوب مبيعات

نبذة عني

خبره 13 عام كمندوب ومسئول مبيعات مما جعلني أتمتع بمهارات تواصل قوية وقدرة على بناء علاقات مهنية طويلة الأمد مع العملاء، مما يساعدني في تحقيق أهداف المبيعات والمساهمة في نمو الشركة. أتمتع بقدرة عالية على فهم احتياجات العملاء وتقديم حلول مناسبة تلي توقعاتهم.

البيانات الشخصية

+966 0596 1200 94

Attanov89@gmail.com

الرياض - المملكة العربية السعودية

20 - Oct - 1989

الخبرات المهنية

مندوب مبيعات

العروبه فودز (للمواد الغذائية) | أكتوبر 2021 - يناير 2025

- ترويج وبيع المنتجات الغذائية المجمدة في الأسواق المحلية.
- زيادة المبيعات من خلال تقديم العروض الترويجية.
- بناء علاقات مستدامة مع العملاء وتقديم الدعم اللازم لهم بما يضمن رضاهم وولائهم.
- متابعة مبيعات المنتجات وتحليل ردود فعل العملاء لتحسين العروض المستقبلية.
- العمل على إعداد التقارير الدورية والسنوية.
- التفاوض وحل المشكلات وإدارة الأزمات.
- تحقيق أهداف المبيعات الشهرية من خلال استراتيجيات فعالة للتسويق والتوزيع.

مندوب مبيعات

جهينه (منتجات اللبان) | أكتوبر 2019 - أكتوبر 2021

- ترويج وبيع منتجات اللبان من خلال شرح ميزاتها وفوائدها.
- استهداف الأسواق والمناطق التي لم تصل إليها الشركة بشكل كاف.
- العمل على تحقيق أهداف المبيعات الشهرية والسنوية التي تحددها الشركة.
- متابعة النتائج البيعية وتحليل أدائها والعمل على تحسينها.
- متابعة مستويات المخزون في نقاط البيع وضمان توفر المنتجات بشكل دائم.

مندوب مبيعات

كوفرتينا (للمواد الغذائية) | يناير 2016 - سبتمبر 2019

- تقديم الشوكولاتة ومختلف منتجات كوفرتينا للعملاء والتأكد من تعريفهم بجودة المنتج وفوائده.
- عرض الخصائص الفريدة للمنتجات مثل المذاق، الجودة، والتغليف، مقارنة بالمنتجات المنافسة في السوق.
- التأكد من أن العملاء يعرفون الأنواع المختلفة للمنتجات مثل الشوكولاتة الداكنة، بالحليب، أو الشوكولاتة المحشوة وغيرها.
- زيادة حجم المبيعات من خلال الترويج للمنتجات الجديدة والعروض الخاصة.

التعليم

بكالوريوس تجاره - قسم محاسبه

جامعة المنصوره

الإنجازات الرئيسية

- الوصول أو تجاوز الأهداف الشهرية أو السنوية للمبيعات بنسبه 85% كحد أدنى.
- استقطاب عملاء جدد وزيادة الحصة السوقية للشركة بنسبه كبيره شهريا.
- تحسين نسبة التحويل بين العملاء المحتملين والعملاء الفعليين.
- خفض شكاوى العملاء بنسبه 20% خلال عام واحد.

اللغات

- اللغة العربية
- اللغة الانجليزية (جيد جدا)

البرمجيات

- أكسيل
- ورد
- اوركال
- ريتيل برو (Retail)

المميزات

- التواصل الفعال .
- القيادة والتوجيه الصحيح .
- التنظيم وإدارة الوقت .
- القدرة على التكيف مع بيئته العمل .
- العمل تحت ضغط لفترات طويلة
- استخدام البرامج المُتقدِّمة

مندوب مبيعات

شركة الخير (لقطع غيار السيارات) | أبريل 2014 - ديسمبر 2015

- تقديم وبيع قطع غيار السيارات لورش الصيانة ومحلات بيع التجزئة.
- تحليل احتياجات العملاء في السوق المحلي وتقديم أفضل الحلول لتلبية احتياجاتهم.
- توسيع قاعدة العملاء وتعزيز علاقات العمل مع العملاء الحاليين.
- تحقيق أهداف المبيعات الشهرية من خلال استراتيجيات تسويقية مدروسة.
- بناء علاقات تتميز بالثقة والمصداقية مع العملاء .

مندوب مبيعات

الزامل (للمواد الغذائية) | يناير 2012 - مارس 2014

- العمل الجماعي والتعاون مع الفريق للوصول للأهداف.
- حل مشكلات العملاء ودعمهم بعد البيع.
- التواصل مع المتاجر وإقناعهم بشراء المنتج.
- زيادة قيمة عملية الشراء باقتراح منتجات مصاحبة أو إقناع العميل بشراء منتج أعلى .
- التفاعل بشكل فعّال مع فريق العمل لضمان تحقيق أفضل النتائج.