

السيرة الذاتية



البيانات الشخصية:

- ▶ الاسم : أسامة أحمد كمال عبد الرؤف قنديل
- ▶ المؤهل الدراسي : بكالوريوس تجارة
- ▶ الجنسية : مصري
- ▶ الموقف من التجنيد : غير مطلوب للتجنيد
- ▶ الحالة الاجتماعية : أعزب
- ▶ تاريخ الميلاد : ١٩٨٢/١/١٥ م
- ▶ التليفون : ٠١٢٠٥٠٥٩٥٧٤ - ٠١٠٠٠٧١١١٥٣
- ▶ رخصة قيادة السيارة : رخصة قيادة خاصة
- ▶ العنوان : جمهورية مصر العربية - محافظة الشرقية - كفر صقر - حي النصر - شارع التحرير - برج الجمل - الدور الثالث

الوظيفة الحالية:

➤ مدير مبيعات الشركة المصرية للتجارة والمقاولات منذ ٢٠١١ حتى الان

▶ نشاط الشركة:

● قطاع التوريدات

١. توريدات عامة (الشركة تعمل كموزع معتمد لمجموعة شركات الامير فى الاصناف التالية:
٢. خزانات المياه البولي ايثيلين ماركة تانكو
٣. مواسير مياه بولي بروبيلين ماركة ماستر
٤. كما تعمل الشركة فى تجارة مواد الخام البلاستيك (بيور - ريساىكل)

● قطاع الانظمة الامنية (المصرية للانظمة الامنية)

١. تعمل الشركة من خلال قطاع الانظمة الامنية فى توريد وتركيب وصيانة الاصناف التالية:
كاميرات المراقبة - اجهزة DVR - بوابات امنية - اجهزة انذار سرقة وحرق - اجهزة تتبع السيارات - سنترالات - سوند سيستم

▶ المهام الوظيفية:

- ١- ادارة فريق عمل المبيعات بالشركة وعقد اجتماعات دورية لادارة المبيعات
- ٢- المساعده فى وضع الخطط التسويقية للشركة .
- ٣- دراسة المنتجات الخاصة بالشركة ومقارنتها بكافة المنتجات المنافسة
- ٤- التحليل التسويقي (دراسة العملاء - ودراسة المنافسين)
- ٥- النزول الميداني وفتح اسواق جديدة وتنفيذ مبيعات بيع لتحقيق المستهدف شهريا للشركة
- ٦- تحصيل مستحقات الشركة المالية لدى العملاء

● الخبرات السابقة :

➤ مشرف مبيعات الشركة الهاشمية للاستيراد والتصدير وذلك فى الفترة من يناير ٢٠٠٥ الى ديسمبر ٢٠١٠

▶ نشاط الشركة:

تعمل الشركة الهاشمية فى مجال الاعلاف ومجال المواد الغذائية حيث انها متخصصة فى تجارة وتوزيع اللحوم المجمدة بكافة انواعها.

▶ المهام الوظيفية:

- ١- الاشراف على مندوبي مبيعات الشركة وتحفيزهم لتحقيق المستهدف
- ٢- المساعدة فى حل مشكلات السادة العملاء .
- ٣- فتح اسواق جديدة
- ٤- النزول الميداني وتنفيذ عمليات بيع وتحقيق المستهدف ببيعه شهريا
- ٥- تحصيل مستحقات الشركة المالية لدى العملاء
- ٦- رفع تقارير اداء شهرية للسيد مدير ادارة المبيعات
- ٧- عقد اجتماعات مع مندوبي المبيعات لمتابعة عمليات البيع ودراسة المشكلات التي تواجههم فى تحقيق المستهدف وحلها

➤ مندوب مبيعات الشركة الهاشمية للاستيراد والتصدير وذلك فى الفترة من يناير ٢٠٠٢ الى ديسمبر ٢٠٠٤

▶ المهام الوظيفية:

- ١- النزول الميداني وفتح اسواق جديدة
- ٢- تنفيذ عمليات بيع وتحقيق المستهدف ببيعه شهريا
- ٣- تحصيل مستحقات الشركة المالية لدى العملاء
- ٤- رفع تقارير اداء شهرية للسيد مشرف المبيعات

● مهارات الاتصال :

القدرة على العمل تحت ضغط -- القدرة على الابتكار والتجديد - القدرة على العمل بروح فريق العمل --
القدرة على التواصل بفعالية مع الآخرين - القدرة على الاقناع - القدرة على قيادة فريق عمل - القدرة على العمل الميداني - القدرة على إجراء الأعمال الإدارية والمحاسبية والمكتبية بمهارة