

# إبراهيم شعبان غريب

“مبيعات التمويل العقاري”

## نبذة عنني

إجادة تقديم خدمات التمويل العقاري عبر خبرة تمتد لأكثر من 8 سنوات، تشمل العمل في كبرى البنوك والشركات العقارية بالمملكة العربية السعودية. القدرة على دراسة الوضع الائتماني للعملاء وتحديد الأهلية للتمويل مع تقديم استشارات شاملة تلي احتياجاتهم. تميز في قيادة فرق المبيعات وتحقيق الأهداف البيعية من خلال استراتيجيات فعالة لتعزيز النمو وتوسيع حصة السوق. امتلاك مهارات قوية في بناء العلاقات مع العملاء وتقديم حلول عقارية مناسبة، بالإضافة إلى إعداد التقارير الدورية وتحليل الأداء لضمان تحقيق أعلى مستويات النجاح.

## الخبرات العملية

بنك الرياض. المملكة العربية السعودية

موظف مبيعات التمويل العقاري - 2024/1 - حتى الآن

- دراسة الوضع الائتماني للعميل وتحديد الأهلية للحصول على التمويل.
- متابعة إجراءات معاملات التمويل العقاري من الاحتساب حتى الإفراغ.
- تقديم الاستشارات للعملاء حول منتجات التمويل العقاري والخدمات المتاحة.

بنك الإنماء. المملكة العربية السعودية

موظف مبيعات التمويل العقاري - 2022/8 - 2023/12

- تقديم منتجات التمويل العقاري للعملاء وتوضيح شروط ومزايا التمويل بما يتناسب مع احتياجاتهم.
- متابعة طلبات العملاء والتنسيق مع الأقسام المعنية لإتمام إجراءات التمويل العقاري.
- تحقيق الأهداف البيعية المحددة من خلال جذب عملاء جدد والمحافظة على العلاقات مع العملاء الحاليين.

شركة اعمار تاون العقارية. المملكة العربية السعودية

مدير مبيعات - 2019/9 - 2022/6

- قيادة وتوجيه فريق المبيعات لتحقيق الأهداف الشهرية والسنوية للشركة.
- تطوير استراتيجيات البيع وزيادة حصة السوق لتعزيز النمو والإيرادات.
- بناء علاقات قوية مع العملاء الرئيسيين وتقديم حلول تلي احتياجاتهم العقارية.

شركة سهم البورصة العقارية. المملكة العربية السعودية

مشرف مبيعات - 2016/8 - 2018/8

- تنفيذ استراتيجيات التسويق والمبيعات لتحقيق الأهداف المطلوبة.
- إدارة حجوزات العملاء والتنسيق مع الأقسام المعنية.
- دراسة الوضع الائتماني للعملاء ومتابعة الإجراءات البنكية.
- متابعة عملية احتساب التمويل إلى مرحلة الإفراغ العقاري.
- تقديم تقارير دورية حول الأداء وتحليل المبيعات.

شركة سهم البورصة العقارية. المملكة العربية السعودية

موظف مبيعات - 2014/1 - 2016/7

- تحقيق أهداف المبيعات الشهرية من خلال جذب عملاء جدد وتعزيز العلاقات مع العملاء الحاليين.
- تقديم عروض وشرح شامل للعقارات المتاحة بما يتناسب مع احتياجات العملاء.
- متابعة جميع استفسارات العملاء وتقديم حلول ملائمة لتحقيق رضاهم.
- تنسيق ومعالجة إجراءات البيع والتأجير من البداية حتى إتمام الصفقة.
- إعداد التقارير الدورية حول أداء المبيعات وتوقعات السوق.



+966-560832667



ibrahimalghreeb2667@gmail.com



1985 / 12 / 09



المملكة العربية السعودية



مصري



لدي إقامة سعودية



لدي رخصة قيادة سعودية



## التعليم

- معهد فني صناعي.  
مصر - 2005

## الشهادات

- حاصل على شهادة المستشار الائتماني من البنك المركزي السعودي النسخة الرابعة.

## المهارات ونقاط القوة

- إجادة حساب التمويل.
- تحليل الوضع الائتماني.
- إدارة المبيعات العقارية.
- متابعة معاملات التمويل.
- تقديم الاستشارات المالية.
- تحقيق الأهداف البيعية.
- تطوير استراتيجيات البيع.
- بناء علاقات العملاء.
- مهارات عالية في التواصل.
- إدارة الوقت.
- مهارات التطوير.
- التعاون مع الفريق والقيادة.
- القدرة على العمل تحت الضغط.
- العمل الجاد.
- مهارات حل المشكلات.

## اللغات

- اللغة العربية (اللغة الأم)
- اللغة الإنجليزية (مستوى جيد)