

# سالي حمدي فرج

مدير مبيعات و تسويق | السوق السعودي والمصري

الإسكندرية – مصر



01222453222



[Sally.elshwahy@gmail.com](mailto:Sally.elshwahy@gmail.com)



## الملخص التنفيذي

مدير مبيعات و تسويق بخبرة تتجاوز 15 عاماً في قيادة نمو الإيرادات وتطوير الأسواق في مصر و المملكة العربية السعودية . خبيرة في صياغة استراتيجيات دخول السوق (GTM Strategy) وقيادة فرق متعددة الوظائف لتحقيق نمو مستدام قائم على تحليل البيانات. وشغف بتجاوز الأهداف. بارع في بناء علاقات قوية مع العملاء وتحديد فرص السوق، ولدي قدرة مثبتة على دفع نمو كبير في الإيرادات. تكمن خبرتي في قيادة فرق عالية الأداء، وتطوير استراتيجيات المبيعات، وتقديم رضا استثنائي للعملاء في الصناعات المتنوعة.

## أبرز الإنجازات الإقليمية

- تحقيق نمو في الإيرادات بنسبة +35% مع تجاوز المستهدفات البيعية بنسبة 115%
- تحسين العائد على الاستثمار التسويقي (ROAS) بنسبة +30%
- تقليل تكلفة اكتساب العميل (CAC) بنسبة 20%
- رفع معدل التحويل (Conversion Rate) بنسبة 30%
- تحسين دقة التنبؤ بالمبيعات بنسبة 20%
- إدارة فرق مبيعات و تسويق إقليمية تضم 25+ موظف
- مسؤولية الأنشطة التسويقية لعدة أندية كبرى: نادي سموحة، نادي الاتحاد الإسكندري، نادي الأولمبي، نادي اصحاب الجياد.

## الخبرة العملية

استشاري مبيعات و تسويق (Freelance) لعلامات عالمية: Samsung – HP – Intel – Zanussi | أكتوبر 2023 – ديسمبر 2025

- تطوير وتنفيذ استراتيجيات المبيعات والتسويق بما يتماشى مع أهداف النمو والتوسع في السوق.
- إعداد وإدارة خطط المبيعات (Sales Plans) وتحقيق المستهدفات البيعية (Quotas & Targets).
- قيادة وتحسين أداء فرق المبيعات من خلال التدريب، التوجيه، ووضع KPIs واضحة.
- إدارة دورة البيع الكاملة (Lead Generation – Closing) وتحسين ال Sales Funnel لزيادة معدلات التحويل.
- إدارة الحملات التسويقية الرقمية (Performance Marketing) وتحسين العائد على الاستثمار (ROAS & ROI).
- تطبيق وإدارة أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) مثل Salesforce / HubSpot لتحسين تتبع العملاء والفرص.
- تطوير استراتيجيات التسعير والعروض التجارية (Promotions & Pricing) بما يعزز التنافسية.
- إعداد التقارير الدورية (Sales Reports, Forecasting) ورفعها للإدارة لاتخاذ قرارات استراتيجية.
- بناء شراكات استراتيجية (B2B Partnerships) وتوسيع قاعدة العملاء.

## الإنجازات:

- تحقيق نمو في الإيرادات بنسبة 25% – 40% خلال فترات تعاقد قصيرة.
- رفع معدلات التحويل (Conversion Rate) بنسبة تصل إلى 30%.
- تقليل تكلفة اكتساب العميل (CAC) بنسبة 20%.
- تحسين كفاءة فرق المبيعات وزيادة الإنتاجية بنسبة 15%+.

مدير مبيعات – قناة السويس لتأمينات الحياة | يناير 2022 – يوليو 2023

- قيادة فريق مبيعات مكون من 20+ موظف
- تحقيق 115% من المستهدف البيعي السنوي
- تحسين Sales Funnel ورفع معدلات الإغلاق
- تحسين دقة التنبؤ بالمبيعات بنسبة 20%

## مدير مبيعات وتسويق – Best Bites (المملكة العربية السعودية) يناير 2017 – أكتوبر 2021

- قيادة استراتيجية دخول السوق (GTM Strategy) لإطلاق منتجات جديدة وزيادة الحصة السوقية بنسبة 25%
  - الإشراف على الميزانيات التشغيلية وتحمل مسؤولية الأرباح والخسائر (L Responsibility&P)
  - تحسين العائد على الاستثمار التسويقي (ROAS) بنسبة 30%
  - دمج عمليات المبيعات والتسويق لتعزيز الكفاءة التشغيلية وزيادة الإيرادات
  - تحسين تجربة العميل وزيادة معدلات التحويل بنسبة 20%
- المدير التنفيذي – دولفين للصناعات الغذائية** يناير 2015 – يناير 2016

- إدارة العمليات التجارية وتحمل مسؤولية L&P
- تقليل الهدر التشغيلي بنسبة 12%
- زيادة الإنتاجية بنسبة 15%
- إدارة العلاقات مع كبار العملاء والموزعين

## مدير مبيعات - شركة الملكة للتسويق يناير 2007 – يناير 2015

- قيادة عمليات البيع وزيادة قاعدة العملاء
- تطوير خطط بيعية ناجحة وتحقيق نمو مستمر في المبيعات.
- تحسين معدل تحويل العملاء المحتملين (Lead-to-Close Ratio) من 10% إلى 18 %
- إدارة فرق مبيعات وتسويق تضم 25+ موظف

### المهارات الأساسية (Core Skills)

- GTM Strategy (استراتيجيات دخول السوق)
- Sales Forecasting & KPI Analysis ( التنبؤ بالمبيعات وتحليل مؤشرات الأداء الرئيسية)
- Team Leadership (توجيه – تحفيز – توزيع المهام وبناء روح العمل الجماعي )
- Sales Funnel Optimization: (تحسين رحلة العميل من البداية وحتى إغلاق الصفقة لزيادة معدلات التحويل)
- Lead Generation & Qualification: (استقطاب وتصنيف العملاء المحتملين لضمان جودة الصفقات.)
- B2B Sales & Negotiations: (تحسين رحلة العميل من البداية وحتى إغلاق الصفقات الكبرى مع الشركات.)
- Stakeholder Management ( إدارة العلاقات مع الإدارة العليا، الشركاء، وكبار العملاء بفعالية )
- Sales Funnel Optimization (تحسين مسار البيع)
- CRM Systems (Salesforce – HubSpot)
- Revenue Growth Strategy (إستراتيجية نمو الإيرادات)

### التعليم والشهادات

- بكالوريوس نظم معلومات إدارية 2009
- دبلوم إدارة الأعمال (2022)
- دبلومة المدير المحترف في التسويق الرياضي – وزارة الشباب والرياضة 2019
- دبلومة الإعلام الرياضي – 2019

### الدورات التدريبية

- إدارة المبيعات – تدريب المدربين – التسويق الإلكتروني – تطبيقات التسويق المتقدمة – التسويق الرقمي – الذكاء الاصطناعي – ريادة الأعمال والمعرفة المالية – التغليف – سلامة الغذاء واسترجاع المنتجات – الإنتاج الفعال – معايير العمل الدولية – الإطار القانوني للتفاوض الاجتماعي.

### اللغات

العربية: اللغة الأم الإنجليزية: ممتازة