

# عبدالله الشريف

+20 1022039867 | abdallahelshrief2311@gmail.com | طنطا – مصر

تاريخ الميلاد: 09/19/1995

متزوج: الحالة الاجتماعية

## مندوب دعاية في شركة بنتا فارما

### الملخص المهني

محترف في مجال الصيدلة والمبيعات الدوائية، أمتلك خبرة تمتد لأكثر من 10 سنوات في العمل الصيدلي وإدارة الفروع، بالإضافة إلى خبرة حالية في مبيعات الحسابات الرئيسية بشركات الأدوية. أتميز ببناء علاقات قوية مع العملاء، وتحقيق نمو في حجم المبيعات، مع فهم عميق لسوق الدواء واحتياجاته

### المؤهل العلمي

بكالوريوس الشريعة والقانون

### الخبرات العملية

#### مساعد صيدلي

#### صيدليات منديشة

أبريل 2017 – يوليو 2018

- صرف الأدوية بدقة ومساعدة الصيدالدة في تنفيذ الروشتات الطبية

#### مدير فرع

#### صيدليه مكة

يوليو 2018 – نوفمبر 2018

- استأجرتها لحسابي الشخصي مما تكلفت بأموالها الادارية والتسويقية وكل ما يخصها
- إدارة المبيعات وتقديم الاستشارات الخاصة بمنتجات الصحة والجمال

#### مدير فرع & مسؤول مشتريات / مساعد صيدلي

#### صيدليات عوض

سبتمبر 2018 – مايو 2025

- إدارة شاملة لعمليات الفرع اليومية
- الإشراف على فريق العمل وتحفيزه لتحقيق أفضل أداء
- إدارة المشتريات والتعامل مع شركات الأدوية والموردين
- تحسين مستوى الخدمة وزيادة رضا العملاء

#### مندوب مبيعات كبار عملاء

شركة فارما أوفرسيز

- إدارة الحسابات الرئيسية وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء
- تحقيق نمو ملحوظ في حجم المبيعات وزيادة الحصص السوقية
- متابعة رضا العملاء وتنفيذ استراتيجيات البيع والترويج
- التنسيق مع الفرق الداخلية لتحقيق الأهداف البيعية

## مندوب دعاية

شركة بنتا فارما

مايو 2026 – حتى الان

- تسويق وترويج المنتجات الدوائية والطبية لدى الأطباء والمستشفيات والصيدليات من خلال زيارات ميدانية منتظمة ومنظمة
- بناء علاقات مهنية مع الكوادر الطبية وصانعي القرار في المؤسسات الصحية لزيادة الوعي بالمنتجات وتعزيز ولاء العملاء
- تحقيق أهداف المبيعات الشهرية والربعية المحددة عبر متابعة العملاء وتقديم العروض الطبية بأسلوب علمي ومقنع
- إعداد تقارير دورية عن نتائج الزيارات الميدانية وتحليل السوق والمنافسين ورفعها للإدارة لدعم القرارات

## المهارات الأساسية

- مبيعات الأدوية وإدارة الحسابات الرئيسية
- التفاوض وبناء العلاقات التجارية
- خدمة العملاء ورضا العملاء
- تحليل السوق وتحقيق الأهداف البيعية
- العمل تحت ضغط وإدارة الوقت
- استخدام برامج إدارة الصيدليات
- Microsoft Office (Word – Excel)

## الإنجازات

- إدارة ناجحة لفريق عمل صيدلي وتحقيق استقرار تشغيلي
- تحسين مستوى رضا العملاء وزيادة سرعة وجودة الخدمة
- بناء علاقات قوية مع موردين وشركات أدوية

- 
- العربية: اللغة الأم
  - الإنجليزية: فوق المتوسط

## السمات الشخصية

---

- ملتزم وموثوق
- سريع التعلم وقابل للتطور
- مهارات تواصل قوية
- روح قيادية والعمل ضمن فريق

## الاهتمامات

---

- التطوير الذاتي والتعلم المستمر
- الرياضة واللياقة البدنية
- العمل التطوعي