

السيرة الذاتية - CV

البطاقة الشخصية



- الأسم : عبدالله ابراهيم احمد محمد حجاب
- الجنسية : مصرى
- السن : ٢٧ عام .
- الديانة : مسلم
- الحالة الإجتماعية : متزوج
- رقم التليفون : ٠١١٤٣٩٢٢١١٠
- العنوان : بنها / قليوبية / مصر

المؤهلات العلمية

- حاصل علي ليسانس اصول دين جامعه الازهر

مجالات العمل السابقة

- العمل بشركه توتال
- العمل بشركه ماستر جاس
- العمل بفندق فيرمونت
- العمل بفندق انتركونتيننتال
- العمل بهابير المحلاوي
- سيلز مانجر بشركه تأمينات قناه السويس
- سيلز بشركه مصر للتأمين

المسؤوليات الوظيفية

١. إعداد استراتيجيات المبيعات:
 - تطوير وتنفيذ استراتيجيات وخطط مبيعات فعالة لتحقيق الأهداف المحددة.
 - تحليل السوق وتحديد الفرص الجديدة للنمو.
٢. إدارة فريق المبيعات:
 - تعيين وتدريب وتوجيه أعضاء فريق المبيعات.
 - تحديد الأهداف الفردية والجماعية وتقييم الأداء بانتظام.
٣. إدارة العلاقات مع العملاء:
 - بناء والحفاظ على علاقات قوية مع العملاء الرئيسيين والعملاء المحتملين.
 - حل المشكلات وتقديم الدعم اللازم للعملاء لضمان رضاهم.
٤. تحليل البيانات والتقارير:
 - تحليل بيانات المبيعات وإعداد التقارير الدورية حول الأداء والمبيعات.
 - تقديم توصيات للتحسين استنادًا إلى التحليلات والتقارير.
٥. التسويق والترويج:
 - التعاون مع قسم التسويق لتطوير وتنفيذ حملات ترويجية.
 - مراقبة وتقييم فعالية حملات التسويق والترويج.
٦. التنبؤ بالمبيعات وتحديد الأهداف:
 - التنبؤ بالمبيعات المستقبلية ووضع أهداف واقعية وقابلة للتحقيق.
 - متابعة تحقيق الأهداف وضبط الاستراتيجيات عند الحاجة.

المسؤوليات الإضافية:

١. إدارة الميزانية:
 - إدارة ميزانية المبيعات بكفاءة والالتزام بالأهداف المالية.
 - تقديم تقارير مالية دقيقة للإدارة العليا.
٢. التطوير المهني:
 - السعي لتحسين المعرفة والمهارات من خلال حضور الدورات التدريبية وورش العمل.
 - متابعة الاتجاهات والتغيرات في السوق وتطبيقها في استراتيجيات المبيعات.
٣. التواصل الفعال:
 - الحفاظ على اتصالات فعّالة مع الأقسام الأخرى داخل الشركة لضمان التناسق والتعاون.
 - تقديم عروض وتقارير واضحة وشاملة للإدارة العليا.

المهارات:

١. مهارات القيادة:
 - القدرة على قيادة وتوجيه فريق العمل بفعالية.
٢. مهارات الاتصال:
 - القدرة على التواصل بوضوح وفعالية مع العملاء والزملاء.
٣. مهارات التحليل:
 - القدرة على تحليل البيانات واستخلاص رؤى استراتيجية.
٤. مهارات التفاوض:
 - القدرة على التفاوض بشكل فعال لإبرام صفقات مربحة للطرفين.
٥. المرونة والقدرة على التكيف:
 - القدرة على التكيف مع التغيرات في السوق والبيئة التجارية.
٦. التنظيم وإدارة الوقت:
 - القدرة على تنظيم وإدارة الوقت بكفاءة لتحقيق الأهداف.



This document was created with the Win2PDF "print to PDF" printer available at <http://www.win2pdf.com>

This version of Win2PDF 10 is for evaluation and non-commercial use only.

This page will not be added after purchasing Win2PDF.

<http://www.win2pdf.com/purchase/>