سيف الاسلام محمد عبدالباقى

مسؤول مشتريات

0568782006 seifemhmd26@gmail.com تبوك- المملكة العربية السعودية

نبذة عنى

مسؤول مشتريات ومندوب مبيعات سابق بخبرة أكثر من 12 سنة في مجالات المشتريات، التوريد، والمبيعات، مع سجل حافل في التفاوض، بناء العلاقات مع الموردين والعملاء، وضمان جودة المنتجات بأفضل الأسعار. لدي خبرة في تطوير استراتيجيات الشراء والمبيعات، إدارة المخزون، ومتابعة عمليات التسليم، إضافة إلى مهارات عالية في التخطيط والتنظيم والعمل تحت الضغط.

التعليم

بكالوريوس تجارة – شعبة محاسبة

- جامعة المنصورة – 2012

الخبرات المهنية

شركة التعفف للأعمال الكهربائية (إنشاء المستشفى الجامعي – جامعة تبوك) – السعودية (2020 - الآن)

مسؤول مشتريات

- شراء السلع والمواد المطلوبة وفق المعايير والجودة وأفضل الأسعار.
- الحفاظ على العلاقات مع الموردين والتفاوض معهم لضمان الجودة والتسليم في الوقت المناسب.
- الإشراف على العمليات اليومية لعمليات الشراء.
- تطوير وتحسين استراتيجيات الشراء وتنفيذها.
- الاحتفاظ بالمستندات والفواتير وأوامر الشراء، وتنظيم قاعدة بيانات الموردين.
- متابعة وإدارة المخزون ومتطلباته.

شركة زهير فايز للاستشارات (إنشاء المستشفى الجامعي – جامعة تبوك) – السعودية (2014 – 2020)

إداري بالمكتب الفني

- التنسيق مع مهندس الموقع وإدارة الملفات على البرنامج الخاص بالشركة.
- كتابة الخطابات الرسمية باللغتين العربية والإنجليزية.
- تنظيم الملفات وحفظ المستندات الفنية والإدارية.

شركة الأمل للشحن وكروت خطوط – مصر (2013 – 2014)

مندوب مبيعات

- بيع بطاقات الشحن وخدمات خطوط الاتصالات للعملاء.
- تحقيق أهداف المبيعات الشهرية.
- تقديم خدمة عملاء ممتازة وحل المشكلات.

شركة موبينيل (وكيل) – مصر (2012 – 2013)

مندوب تسويق

- الترويج لمنتجات الشركة وزيادة قاعدة العملاء.
- إعداد تقارير تسويقية دورية.
- المشاركة في الحملات الإعلانية والتسويقية.

مكتب قانوني – مصر (2011 – 2012)

محاسب

- إعداد القيود اليومية والسجلات المحاسبية.
- مراجعة الفواتير وإعداد التقارير المالية.

شركة دهانات – مصر (2010 – 2011)

مدخل بيانات

- إدخال البيانات المتعلقة بالمخزون والمبيعات.
- تحديث قواعد البيانات وضمان دقتها.

شركة فودافون (وكيل) – مصر (2009 – 2010)

مندوب مبيعات

- بيع منتجات وخدمات الاتصالات.
- تحقيق الأهداف البيعية وتقديم عروض ترويجية.

شركة الشبراوي للاستيراد والتصدير – مصر (2008 – 2009)

مندوب تسويق

- تسويق منتجات الشركة وزيادة المبيعات.
- التواصل مع العملاء الجدد والحاليين.

الأهداف

- تحقيق أعلى مستويات الجودة في عمليات الشراء والمبيعات.
- تطوير علاقات طويلة الأمد مع الموردين والعملاء.
- المساهمة في تحسين استراتيجيات العمل لزيادة الربحية.

اللغات

- اللغة العربية : اللغة الام
- اللغة الانجليزية : جيدة

المهارات

المهارات التقنية

- إتقان برامج مايكروسوفت أوفيس (Word, Excel, PowerPoint).
- إعداد التقارير والمستندات الخاصة بالمشتريات والمبيعات.
- استخدام أنظمة إدارة قواعد البيانات الخاصة بالموردين والعملاء.
- متابعة وإدارة المخزون باستخدام البرامج المخصصة.

المهارات الشخصية

- مهارات تفاوض وإقناع عالية.
- العمل بروح الفريق والقدرة على القيادة.
- التفكير التحليلي وحل المشكلات.
- الالتزام والانضباط في بيئة العمل.
- مهارات التواصل الفعال شفوياً وكتابياً.
- القدرة على العمل تحت ضغط وتحقيق الأهداف.