أحمد محمود إبراهيم سلامة

مندوب مبيعات

معلومات التواصل

ahmedslamah89@gmail.com

+966 546183252

تاريخ الميلاد: 26 مارس 1989

الجنسية: مصري

القصيم, المملكة العربية السعودية

نبذة عني

مندوب مبيعات متمرس أتمتع بخبرة تزيد عن 13 عامًا في مجال المبيعات وخدمة كبار العملاء في قطاعات متنوعة تشمل الأغذية ومستحضرات التجميل. أثبت قدرة متميزة على بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء وتحقيق أهداف المبيعات بفعالية. أمتلك مهارات عالية في التفاوض، وتقديم العروض الترويجية، وتحليل بيانات السوق. بارع في استخدام أدوات وتقنيات البيع الحديثة، بما في ذلك المبيعات المباشرة والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي. أتميز بالمرونة، والتنظيم، والقدرة على الإقناع والتواصل الفعال، مما ساهم في تحقيق نتائج ملموسة وتعزيز نمو المبيعات في الشركات التي عمل بها.

الخبرات المهنية

مندوب كبار عملاء — **من 2021 حتى الآن**

شركة آبار وأولاده الغذائية – القصيم

- إدارة الحسابات الرئيسية (Key Accounts) وتطوير العلاقات الاستراتيجية مع كبار العملاء في قطاع الأغذية.
- تحقيق أهداف المبيعات الشهرية والسنوية مع المحافظة على معدلات نمو ثابتة.
- تصميم وتقديم العروض الترويجية الخاصة وتكييفها حسب احتياجات كل عميل.
- متابعة تنفيذ الطلبيات وضمان تسليم المنتجات في الوقت المحدد وبجودة عالية.
- إعداد تقارير دورية عن أداء السوق، وتحليل المنافسة والفرص المحتملة للنمو.

مندوب مبيعات – قسم التجزئة (DRD) — **من 2019 إلى 2021**

شركة آبار وأولاده الغذائية – القصيم

- تغطية واسعة لنقاط البيع بالتجزئة وتقديم الدعم اللازم لضمان التواجد القوي للمنتجات.
- تنفيذ العروض الترويجية داخل الأسواق التجارية والمحال، مما ساهم في زيادة حجم المبيعات.
- متابعة مستويات المخزون والتأكد من توفر المنتجات في جميع النقاط المستهدفة.
- بناء علاقات جيدة مع مديري المتاجر لتعزيز التعاون التجاري.
- تدريب موظفي نقاط البيع على مزايا المنتجات وكيفية عرضها بشكل جذاب.

مندوب كبار عملاء — **من 2014 إلى 2019**

شركة روضة الأحجار الكريمة – جدة / الدمام

- الترويج لمستحضرات التجميل الفاخرة والعمل مع صالونات التجميل الكبرى والموزعين المعتمدين.
- زيادة عدد العملاء الرئيسيين بنسبة ملحوظة من خلال خطة توسع مدروسة.
- تقديم عروض حصرية لكبار العملاء ومتابعة العقود والتجديدات الدورية.
- متابعة السوق ومعرفة توجهات العملاء من أجل تقديم منتجات مناسبة لاحتياجاتهم.
- المشاركة في معارض ومنصات تجارية كممثل رسمي للشركة.

مندوب كبار عملاء — **من 2012 إلى 2014**

شركة شذى الجمال لمستحضرات التجميل – جدة

- التسويق والترويج لمنتجات العناية بالبشرة والمكياج من خلال زيارات ميدانية يومية.
- تحسين ترتيب المنتجات في المحلات وعرضها بطريقة تزيد من جذب العملاء.
- تطبيق استراتيجيات البيع الاستشاري وتقديم حلول مخصصة لكل عميل.
- المساهمة في زيادة مبيعات الفرع بنسبة ملحوظة خلال فترة العمل.

مندوب كبار عملاء – مبيعات مباشرة ووسائل التواصل الاجتماعي — **من 2011 إلى 2012**

شركة مكياج كويتي – مكة / الطائف

- إدارة حملات البيع المباشر عبر المنصات الرقمية والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- خلق محتوى تسويقي مرئي وجذاب للترويج للمنتجات من خلال الفيديوهات والبث المباشر.
- التفاعل المستمر مع العملاء والرد على استفساراتهم بشكل احترافي.
- بناء قاعدة بيانات للعملاء المهتمين وتطوير استراتيجيات لزيادة معدل التحويل.

التعليم

دبلوم متوسط

المهارات

- إدارة حسابات كبار العملاء
- مهارات البيع المباشر
- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- تقديم عروض المبيعات
- التفاوض والإقناع
- تحليل بيانات المبيعات
- تخطيط وتنفيذ الحملات الترويجية
- استخدام برامج المبيعات
- مهارات الجدولة وتنظيم الوقت
- تطوير استراتيجيات البيع
- الحفاظ على العملاء وبناء علاقات طويلة الأمد
- المتابعة الميدانية لنقاط البيع
- فهم السوق والمنافسة
- مهارات التسويق الحديثة

الإنجازات

- تحقيق نمو ملحوظ في مبيعات كبار العملاء.
- توسيع قاعدة العملاء وزيادة الحصة السوقية.
- تنفيذ حملات ترويجية ناجحة دعمت تحقيق الأهداف البيعية.
- تحسين عرض المنتجات داخل نقاط البيع.
- استخدام فعال لوسائل التواصل الاجتماعي في تعزيز المبيعات.
- الحفاظ على علاقات قوية مع العملاء وزيادة معدل رضاهم.

اللغات

- اللغة العربية: اللغة الأم
- اللغة الانجليزية: جيد