



خيري علي صالح

ملخص

• مشرف مبيعات وقائد مبيعات

• التعليم :

• ليسانس آداب قسم علم النفس

• الوظائف :

• مسئول مبيعات في شركة قصر الأواني

للأجهزة الكهربائية بالريا ض

• خدمة عملاء في شركة فودافون و we

• مدير فرع في شركة men,s club

للملابس

• نائب مدير في شركة تاون تيم للملابس

• مندوب أدوية في شركة المتحدة لتجارة

الأدوية

• سيلز في شركة سب جروب

• للأجهزة المنزلية



رقم الجوال : 0535450575

Email:

khairy.8901@icluod.com

• التعليم

حاصل على ليسانس اداب قسم علم النفس جامعة كفر الشيخ

• الملف الشخصي

خبرة تزيد عن 10 سنوات في قسم المبيعات في مختلف المجالات والتعامل مع العملاء لتحقيق أفضل صفقة. القدرة على قيادة الفريق واستغلال جميع الإمكانيات وتوجيهها نحو تحقيق استراتيجية الشركة وزيادة الإنتاجية. بناء علاقات جيدة مع زملاء العمل لتخفيف الضغط عن الفريق، وتحسين الإنتاجية، وزيادة الترابط بين أعضائه. متابعة طلبات العملاء في مختلف الأقسام لتحقيق رضاهم، حتى لو كان جزء منها خارج نطاق اختصاص الفريق الحالي، من خلال علاقات جيدة في الشركة. التعرف على آلية عمل معظم الأقسام المختلفة لتسهيل تحقيق الأهداف. إعداد تقارير وافية، والاهتمام بأدق تفاصيل الوضع. الراهن، لتسهيل اتخاذ القرارات من قبل الإدارة العليا.

• الخبرة المهنية

* مسئول مبيعات في شركة قصر الاواني للأجهزة المنزلية بالرياض من (2024 حتي الآن)

-العمل زيادة المبيعات وتحقيق التارجت المطلوب

تطبيق أهداف ومفاتيح البيع الرئيسية KPIs

تحقيق النمو البيعي كل شهر

مراقبة المخزون بصفة دورية

ترتيب وتنسيق الأقسام

إعطاء بيانات واضحة حول المنتجات الاعلي مبيعا والأقل مبيع العمل علي

تحقيق رضا العميل وتطبيق خدمة العملاء بصور احترافية (Crm/ cs)

*.مسئول مبيعات قسم الكهرباء في شركة
سب من 2022 الي 2024 .

استكشاف الأخطاء وإصلاحها عند ظهور مشاكل أثناء المعاملات. تحليل مبيعات التجزئة وإعداد التقارير عنها، وتحليل بيانات المبيعات لفهم احتياجات العملاء، إذ يُمكن من تتبع اتجاهات المبيعات واتخاذ قرارات مدروسة بشأن المخزون واستراتيجية التسويق.





*خدمة عملاء ومسئول مبيعات في شركة المصرية للاتصالات من 2020 الى 2022

- بيع الخدمات للعملاء وتمثيل العلامة التجارية.
طرح الأسئلة لتحديد أفضل العروض، وتقديم
العروض التوضيحية، والحفاظ على علاقات جيدة
مع العملاء. التواصل مع العملاء المحتملين عبر
قنوات متنوعة، مثل البريد

* ممثل خدمة عملاء في فودافون مصر من 2019 الى 2020



ادارة كميات كبيرة من المكالمات الهاتفية للاستفسارات
والشكاوى .

تحديد احتياجات العملاء وتقييمها لتحقيق الرضا .

بناء علاقات مستدامة وثقة مع حسابات العملاء من خلال التعاملات المفتوحة .

*مدير فرع شركة men's club للملابس من 2017 الى 2019

*مساعد مدير فرع في شركة تاون تيم للملابس في 2016

* مندوب أدوية في شركة المتحدة لتجارة الأدوية في 2015

* المهارات الناعمة

- القيادة التواصل
- خدمة العملاء
- حل المشكلات
- إدارة الوقت
- التحفيز والتدريب
- الاهتمام بالتفاصيل
- المهارات التنظيمية