محمود فتحي محمد

مشرف مبيعات

البريد الإلكتروني : Mahmoudfathy.a28@gmail.com **رقم الهاتف/واتساب:** 9660501242093+
تاريخ الميلاد: 28 \11\ 1991 **الجنسية:** مصري **محل الإقامة:** الرياض، المملكة العربية السعودية

الملخص المهني

مشرف مبيعات وإدارة بخبرة تزيد عن 8 سنوات في قطاع الأدوات الصحية، أثبت كفاءة عالية في قيادة الفرق، تطوير المبيعات، وإدارة المعارض .أمتلك خبرة ميدانية عميقة في بناء علاقات العملاء، التفاوض التجاري، وتحقيق الأهداف في بيئات تنافسية. تميزت بقدرتي على تحليل بيانات السوق، وضع استراتيجيات مبيعات فعالة، وقيادة الفرق لتحقيق أعلى النتائج .أسعى لتوظيف خبراتي في منصب يتيح لي الاستفادة من مهاراتي القيادية وخبراتي الميدانية لدفع عجلة النمو وزيادة الحصة السوقية.

المؤهل الدراسي

- **بكالوريوس خدمة اجتماعية،** بتقدير جيد
  جامعة حلوان، مصر | 2015

الخبرات العملية

شركة زينكو – الرياض، السعودية | سبتمبر 2025 – حتى الآن
مشرف معرض

المهام الوظيفية:
- الإشراف الكامل على العمليات اليومية للمعرض بما يضمن سير العمل بكفاءة وتحقيق أهداف المبيعات.
- قيادة وتوجيه فريق المبيعات، وتوزيع المهام، ومتابعة الأداء لضمان تحقيق المستهدفات البيعية ومؤشرات الأداء.
- تقديم الاستشارات الفنية للعملاء ومساعدتهم في اختيار المنتجات المناسبة بما يلبي احتياجاتهم ويعزز تجربة الشراء.
- متابعة تنفيذ معايير عرض المنتجات داخل المعرض بما يعكس هوية الشركة ويزيد من جاذبية المنتجات.

شركة القفاري للأدوات الصحية – الدمام، السعودية | سبتمبر 2024 – سبتمبر 2025
مشرف معرض أول

المهام الوظيفية:
- قيادة فريق المبيعات وتحقيق زيادة 25% في المبيعات ربع السنوية
- إدارة عمليات المعرض اليومية وتطوير استراتيجيات العروض الترويجية
- تحليل بيانات المبيعات وتقديم تقارير أداء للإدارة العليا
- تدريب وتأهيل موظفين جدد على منتجات الشركة وأنظمة البيع

شركة محجوب للأدوات الصحية – مصر | 2021- 2024
مشرف مبيعات

المهام الوظيفية:
- قيادة فريق مبيعات وتحقيق زيادة 40% في المبيعات السنوية
- تطوير خطة مبيعات استراتيجية شاملة للسوق المحلي
- إدارة محفظة عملاء تضم أكثر من 50 عميلاً رئيسياً
- تنظيم فعاليات تسويقية وزيارات ميدانية للعملاء

شركة محجوب للأدوات الصحية – مصر | 2016 – 2021
مندوب مبيعات

المهام الوظيفية:

- تحقيق أعلى معدل مبيعات فردية لمدة 3 سنوات متتالية
- بناء شبكة علاقات مع أكثر من 100 عميل بين أفراد وشركات
- إعداد دراسات جدوى وعروض أسعار تنافسية
- متابعة تحصيل المستحقات المالية وتنظيم سجلات المبيعات

الدورات التدريبية

- **People Management** - إدارة الفرق والعمل الجماعي.
- **Business Etiquette** - **آداب** التعامل في بيئة العمل.

المهارات الوظيفية

- تحقيق زيادة 40% في المبيعات السنوية عبر تطوير استراتيجيات مبيعات مبتكرة
- إدارة محفظة عملاء تضم أكثر من 50 عميلاً رئيسياً في قطاع الأدوات الصحية
- قيادة فريق مبيعات مكون من 10 أفراد وتحقيق زيادة 25% في الأداء ربع السنوي
- تدريب وتأهيل 15 موظفاً جديداً على أنظمة البيع وإدارة العملاء
- تطوير نظام متابعة مبيعات ساهم في رفع الكفاءة التشغيلية بنسبة 30%
- تحليل بيانات السوق ووضع خطط مبيعات زادت الحصة السوقية بنسبة 15%
- تنظيم 5 معارض سنوية ساهمت في جذب أكثر 100 عميل جديد سنوياً
- تصميم عروض ترويجية زادت معدل التحويل بنسبة 20%
- إبرام صفقات تجارية بقيمة إجمالية تجاوزت 5 ملايين ريال سنوياً
- تطوير شراكات استراتيجية مع 10 موردين رئيسيين في القطاع
- إتقان متقدم لأنظمة CRM وإدارة قواعد بيانات العملاء
- مهارات متقدمة في تحليل البيانات باستخدام Excel وPower BI
- التفاوض الفعال والإقناع (حقق 90% نجاح في إقفال الصفقات)
- العمل تحت الضغط (إدارة 3 مشاريع كبيرة بشكل متزامن)

اللغات

- **اللغة العربية**: اللغة الأم.
- **اللغة الانجليزية**: جيد جدا