عبدالمحسن جاسم أبوعويس

الوظائف المستهدفة : مستشار مبيعات | استشاري تمويل | خدمة العملاء | مبيعات هاتفية

الموقع المنطقة الشرقية – الأحساء **رقم الجوال** 0577770091 **البريد الإلكتروني** Abdulmohsen.Aboowais@outlook.sa

النبذة المهنية

محترف في مجال المبيعات والتمويل بخبرة تزيد عن ٤ سنوات في قطاع المصرفية، التمويل الاستهلاكي، وبيئات البيع المباشر .(B2C) حقق نجاحات مثبتة في المبيعات المباشرة، تشغيل أنظمة إدارة علاقات العملاء(CRM) ، وتحليل الائتمان. يمتلك مهارة عالية في تفاعل العملاء وتحسين الأداء من خلال متابعة مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) والتقارير الاستراتيجية. معروف بجودة الخدمة العالية وبناء علاقات قوية مع العملاء.

الخبرات العملية

منسق مبيعات أول شركة الفضاء القمرية المالية (نامي) الأحساء | **نوفمبر ٢٠٢٤ – أبريل ٢٠٢٥**

- إدارة العمليات اليومية للمبيعات ومتابعة خطوط العقود
- دعم فرق المبيعات عبر تقارير أداء CRM وتحليل البيانات
- التواصل المستمر مع العملاء لضمان رضاهم والمتابعة في الوقت المناسب

ممثل مبيعات هاتفية / موظف خدمة عملاء شركة دار وإعمار للإستثمار والتطوير العقاري الخبر | **أبريل ٢٠٢٤ – نوفمبر ٢٠٢٤**

- إجراء مكالمات خارجية للعملاء المحتملين والحاليين
- ترويج العروض بما يناسب احتياجات العملاء مما ساهم في رفع معدل التحويل
- تحديث قاعدة بيانات CRM ومعالجة الاستفسارات بشكل فعال

مستشار مبيعات مصرفية بنك السعودي الفرنسي الخبر | **نوفمبر ٢٠٢٣ – أبريل ٢٠٢٤**

- بيع منتجات مصرفية مثل القروض الشخصية وتمويل العقارات وبطاقات الائتمان
- تحقيق الأهداف البيعية الشهرية مع الحفاظ على الامتثال للسياسات
- تقديم خدمة عملاء مخصصة تتماشى مع المعايير المصرفية

مسؤول ائتمان شركة عبد اللطيف جميل المتحدة للتمويل الدمام | **نوفمبر ٢٠٢٢ – أغسطس ٢٠٢٣**

- تقييم طلبات التمويل للسيارات والتحقق من المستندات الداعمة
- التنسيق مع وكالات السيارات لتسهيل عمليات التمويل
- دعم فرق العمليات وتعزيز الاحتفاظ بالعملاء من خلال الخدمة الفعّالة

مشرف مبيعات ميداني شركة اتحاد جوراء (ليبارا) الأحساء | **يناير ٢٠٢١ – أبريل ٢٠٢٢**

- الإشراف على نقاط البيع بالتجزئة ومراقبة الأداء الميداني
- ضمان توفر المنتجات وحل المشكلات المتعلقة بها في الموقع
- قيادة حملات تسويق إقليمية لتعزيز الوعي بالعلامة التجارية وزيادة المبيعات

التعليم

دبلوم إدارة مكاتب الكلية التقنية – الأحساء | ***سنة التخرج*** *عام ٢٠١٥*

المهارات الرئيسية

المبيعات وتفاعل العملاء:

- المبيعات المباشرة (B2C) والمبيعات الهاتفية
- بناء علاقات مع العملاء
- تقديم العروض والتفاوض

التمويل والتحليل:

- مراجعة الائتمان وتقييم المخاطر
- متابعة مؤشرات الأداء وتحليل النتائج
- تشغيل أنظمة إدارة علاقات العملاء(CRM)

الكفاءات المهنية:

- تنظيم المهام وإدارة الوقت
- إجادة برامج الأوفيس (وورد، إكسل، باوربوينت)
- التواصل الفعّال وحل المشكلات

الشهادات المهنية:

- اساسيات مصرفية الافراد
- المستشار الائتماني
- مفاهيم الذكاء الاصطناعي وتطبيقاته المتقدمة
- مبادئ الذكاء الاصطناعي