محمد عبد الرحيم محمدانه

قائد متميز في المبيعات وتجربة العملاء

التفاصيل الشخصية

الدمام ، المملكة العربية السعودية
+966530968940 ,5thavenue.mohamdana@gmail.com
تاريخ الميلاد :29 مايو 1987
رخصة القيادة :سارية - يمتلك سيارة شخصية
الجنسية: سوداني
الحالة الاجتماعية : متزوج

الهدف الوظيفي

قائد مبيعات وخدمة عملاء يتميز بالنتائج مع أكثر من 13 سنة من الخبرة المتقدمة في مجالات الاتصالات، المبيعات، والتسويق عبر شركات متعددة الجنسيات وإقليمية. لديه سجل مثبت في قيادة الفرق، إدارة علاقات العملاء، وتطوير الأعمال، مع خبرة في تحقيق نمو الإيرادات، تدريب الفرق، وتحسين العمليات. ماهر في التفاوض، إدارة الأزمات، ومراقبة الأداء، وحائز على تقدير للنتائج المتميزة وتقديم خدمة عملاء على أعلى مستوى.

المؤهلات الدراسية

ماجستير إدارة الأعمال في الأعمال الدولية يونيو 2023 - أبريل 2025
أكاديمية لندن

بكالوريوس إدارة الأعمال يناير 2017 - مايو 2021
الجامعة السودانية المفتوحة

دبلوم في الأوراق المالية وصناديق الاستثمار يونيو 2008 - أغسطس 2010
جامعة الخرطوم

الخبرة العملية

مسؤول مبيعات يوليو 2024 - يوليو 2025
شركة جود للمصاعد, المملكة العربية السعودية

- الترويج لحلول المصاعد للعملاء والمقاولين.
- المساعدة في إعداد العطاءات والعروض المالية.
- دعم الفريق الفني في متطلبات العملاء.
- بناء علاقات قوية مع العملاء لضمان تكرار الأعمال.
- إعداد تقارير تقدم المبيعات للإدارة.

مدير المبيعات والتسويق يناير 2024 - يوليو 2024
مؤسسة نفعة للأبواب الداخلية, المملكة العربية السعودية

- إدارة عمليات المبيعات وتوسيع قاعدة العملاء للشركة.
- التفاوض مع العملاء لتأمين عقود طويلة الأمد.
- قيادة الأنشطة الترويجية وعروض صالات العرض.
- بناء قاعدة قوية من العملاء المحتملين.
- الإشراف على إدارة الطلبات وخدمات ما بعد البيع.

مدير المبيعات والتسويق يناير 2023 - يناير 2024
مؤسسة الحميضان للتجارة, المملكة العربية السعودية

- تطوير خطط وحملات التسويق لإطلاق المنتجات.
- تعزيز علاقات الوكلاء والموزعين لتوسيع الانتشار.
- زيادة الإيرادات من خلال الحملات الترويجية المستهدفة.
- إدارة أنشطة الإعلانات والعلامات التجارية.
- متابعة أنشطة المنافسين لتحسين استراتيجيات العمل.

مدير المبيعات مارس 2022 - أغسطس 2022
شركة طارق الرياض للتجارة, المملكة العربية السعودية

- قيادة عمليات المبيعات وإدارة علاقات العملاء لتحقيق أهداف الشركة.
- إجراء أبحاث السوق وتحليل المنافسين لتطوير الاستراتيجيات.
- إدارة وتحفيز فريق المبيعات لتحقيق أداء مرتفع.
- التفاوض على العقود وإتمام الصفقات الكبرى.
- إعداد التوقعات وتقارير تقدم المبيعات للإدارة العليا.

مدير مبيعات إقليمي (TSM) أغسطس 2014 - يونيو 2022
شركة MTN, السودان

- الإشراف على مندوبي المبيعات لتحقيق حصص المبيعات في المناطق المحددة.
- توسيع قاعدة العملاء عبر فتح قنوات وشراكات جديدة.
- تصميم وتنفيذ استراتيجيات المبيعات بما يتوافق مع متطلبات السوق.
- متابعة مؤشرات الأداء (KPIs) وتقديم التدريب المستمر للتحسين.
- الحفاظ على علاقات قوية مع العملاء الرئيسيين لتعزيز الاحتفاظ بهم.

قائد فريق مركز الاتصال أبريل 2012 - مارس 2014
شركة MTN, السودان

- إدارة 15 موظفًا في مركز الاتصال وضمان الأداء المتميز.
- مراقبة وتقييم وإعداد تقارير مؤشرات الأداء للإدارة.
- إدارة عمليات خدمة العملاء عبر وسائل التواصل الاجتماعي في غياب المشرف.
- دعم الموظفين الجدد من خلال برامج التدريب والإرشاد.
- ضمان رضا العملاء عبر حل المشكلات المعقدة.

موظف مركز الاتصال يونيو 2011 - أبريل 2012
MTN (5th Avenue), السودان

- التعامل مع استفسارات العملاء وحل الشكاوى بكفاءة.
- تقديم حلول دقيقة ودعم فني للخدمات المختلفة.
- الإشراف على تدريب الموظفين الجدد.
- العمل كبديل للمشرف عند غيابه.
- اقتراح تحسينات على العمليات لتعزيز أداء القسم.

متدرب مارس 2011 - يونيو 2011
وزارة التخطيط, السودان

- المساعدة في الدراسات والبحوث التخطيطية.
- دعم مهام التوثيق وإعداد التقارير.
- التنسيق بين الأقسام لتنفيذ المشاريع.
- المشاركة في ورش عمل التخطيط العمراني.
- اكتساب خبرة في إدارة المشاريع الحكومية.

الدورات التدريبية

تقنيات البيع

التدريب على سوق الأسهم

مهارات البيع الإيحائي

تحسين القنوات

Excel متقدم

مهارات التفاوض

برنامج تطوير القيادات الإشرافية

ورشة المشاركة السياسية الإيجابية

الجوائز

جائزة أفضل 10 أداء | قسم خدمة العملاء – MTN 2011
حصل عليها في عام 2011

اللغات

العربية | اللغة الأم

الإنجليزية | جيد

المهارات التقنية

Microsoft Word

Microsoft PowerPoint

أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM)

Microsoft Excel

الإنترنت وأدوات التواصل الاجتماعي

المهارات الشخصية

■ مهارات تفاوض وإقناع

■ لاعب فريق مع قدرة قيادية

■ إدارة الأزمات بفعالية

■ التحفيز الذاتي والانتباه للتفاصيل

■ سرعة التعلم والقدرة على التكيف

المهارات المهنية

- **قيادة المبيعات:** قيادة استراتيجيات المبيعات وإدارة فرق عالية الأداء.
- **إدارة علاقات العملاء:** بناء ولاء العملاء والحفاظ على العملاء الرئيسيين.
- **مراقبة الأداء:** تقييم مؤشرات الأداء وتحسين كفاءة الموظفين.
- **التخطيط الاستراتيجي:** تصميم مبادرات أعمال نمو موجهة.
- **التدريب والتطوير:** توجيه وإرشاد الموظفين للنجاح المهني.