لؤي محمد سليمان

أخصائي مبيعات وتسويق

حي المرقب، الرياض | 0547308155 | Caploay1106@gmail.com

www.linkedin.com/in/loaymohmed1106

الملخص الشخصي

أخصائي مبيعات وتسويق طموح ومتحمس، أمتلك خبرة عملية تزيد عن 5 سنوات في مجال المبيعات وخدمة العملاء . أسعى لتوظيف خبرتي في المبيعات ومهاراتي القوية في التواصل والاقناع والعمل تحت الضغط لتحقيق أهداف المبيعات وزيادة حصة الشركة في السوق. أتميز بقدرة على بناء علاقات قوية مع العملاء والعمل بشكل فعال ضمن فريق، وأطمح للتطور في بيئة عمل ديناميكية.

الخبرات العملية

مسؤول مبيعات وتعاقدات | شركة برنس (Prince) للمقاولات | الرياض
يونيو 2025 - حالياً

- تسويق خدمات المقاولات للمواقع تحت الانشاء وابرام عقود الخدمات مع العملاء المحتملين، مع التركيز على جذب عملاء جدد وزيادة الحصة السوقية.
- إدارة المحفظة التعاقدية بشكل شامل، بما في ذلك متابعة تنفيذ العقود وضمان الالتزام ببنودها وشروطها.
- تطوير وتنفيذ استراتيجيات مبيعات فعالة لتعزيز نمو المحفظة التعاقدية وزيادة قيمتها.
- التفاوض على شروط العقود مع العملاء لتحقيق أفضل النتائج المالية والتشغيلية للشركة.
- إعداد عروض تقنية ومالية مخصصة تلبي احتياجات العملاء وتعزز فرص الفوز بالصفقات.

مسؤول مبيعات وكاشير | LC Waikiki | بني سويف
أكتوبر 2023 – فبراير 2025

- إدارة عمليات البيع والدفع بشكل يومي مع الحفاظ على دقة كاملة في المعاملات النقدية والإلكترونية.
- تحقيق أعلى معدلات رضا للعملاء من خلال تقديم خدمة متميزة وحل مشكلاتهم بكفاءة.
- الإشراف على ترتيب وتنسيق المنتجات في صالة العرض لجذب العملاء وتعزيز التجربة الشرائية.
- توجيه الموظفين الجدد على سياسات الشركة وإجراءات العمل لضمان جودة الخدمة.
- التواجد مع العملاء في صالة العرض وتقديم المساعدة لهم لزيادة فرصة الشراء.

مساعد مدير فرع | معارض ديسياسيتو للحلويات | بني سويف
يوليو 2022 – سبتمبر 2023

- الإشراف على العمليات اليومية وإدارة فريق المبيعات لضمان تحقيق الأهداف.
- المساهمة في زيادة المبيعات بنسبة 20% خلال فترة 6 أشهر عبر استراتيجيات البيع التبادلي.
- إعداد التقارير اليومية والأسبوعية عن أداء المبيعات والمخزون وتقديمها للإدارة العليا.
- متابعة مستوى المخزون والتنسيق مع قسم المشتريات لتجنب النفاد أو التكدس

مسؤول مبيعات وكاشير | معارض ديسياسيتو للحلويات | بني سويف
فبراير 2021 – يونيو 2022

- استقبال العملاء وتقديم الاستشارات المناسبة لهم والترويج للمنتجات الجديدة والعالية الجودة.
- تحقيق مستويات مبيعات متسقة تتجاوز التوقعات.
- الإشراف على عمليات الجرد اليومي للنقدية والتأكد من مطابقة الحسابات دون أخطاء.
- اقتراح عروض ترويجية جديدة ساهمت في جذب شريحة أوسع من العملاء وزيادة المبيعات

مسؤول مبيعات | شركة كازيون ماركت | بني سويف
أبريل 2019 – فبراير 2020

- استقبال العملاء والاجابة على استفساراتهم حول المنتجات والترويج للعروض الخاصة.
- تنظيم وترتيب المنتجات في أرفف العرض بشكل جذاب يسهل عملية التسوق.
- متابعة مستويات المخزون والتنسيق مع قسم المشتريات لتجنب نفاد المواد الأساسية.
- متابعة آراء العملاء واقتراح تحسينات على المنتجات والخدمات لإدارة المتجر.
- استخدام نظام نقاط البيع (POS) لإتمام المعاملات وإعداد التقارير اليومية

المؤهل العلمي

- بكالوريوس التربية البدنية - تخصص تدريب رياضي
  كلية التربية البدنية - جامعة بني سويف
  سنة التخرج: 2020
  التقدير: جيد جدًا

الدورات التدريبية والشهادات

- دورة مبادئ إدارة الأعمال
- شهادة في أساسيات الإدارة، التخطيط، والرقابة المالية
- دورة التنمية البشرية وتطوير الذات
  (تركز على مهارات التواصل، القيادة، وإدارة الوقت)

المهارات

المهارات الشخصية:

- التفاوض والإقناع
- إدارة الوقت وتحديد الأولويات
- العمل تحت الضغط
- خدمة العملاء وبناء العلاقات
- العمل الجماعي والتواصل الفعال
- إدارة الفرق والتوجيه
- حل المشكلات واتخاذ القرارات

المهارات التقنية:

- إدارة أنظمة نقاط البيع(POS)
- حزمة(Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint
- إدارة المخزون والجرد
- إعداد التقارير المالية والمبيعات
- استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء(CRM)
- القدرة على البيع بنظام (B2B) ونظام (B2C)

اللغات:

- **العربية** :اللغة الأم (إتقان تام كتابةً ومحادثة)
- **الإنجليزية** : جيد (قراءة وكتابة ومحادثة)