شوق صالح محمد الحارثى

0504596058 sshwq142@gmail.com السعودية

الهدف الوظيفي

أسعى للحصول على فرصة عمل في مجال المبيعات حيث أستطيع الاستفادة من مهاراتي في التواصل الفعال والإقناع لتحقيق أهداف الشركة وزيادة حصتها في السوق. أرغب في تطوير مهاراتي في إدارة الوقت والتفاوض في بيئة عمل مهنية تعزز من قدراتي على العمل الجماعي وتحقيق النتائج الفعالة.

المؤهل التعليمي

بكالوريوس في الأحياء العامة

جامعة بيشة، كلية العلوم

سنة التخرج: 2021

الخبرات

مؤسسة درر الساخنة للمقاولات

مندوب مبيعات | 12 مارس 2025 - حالياً

- التنسيق مع الفرق الداخلية لضمان تسليم المنتجات في الوقت المحدد.
- إجراء تحليلات للسوق لتحديد الفرص الجديدة في السوق.
- تطوير استراتيجيات مبيعات فعالة لزيادة الإيرادات.

مؤسسة درر الماس للمقاولات

مندوب مبيعات | 1 يناير 2023 – 11 مارس 2025

- تقديم العروض للعملاء وإغلاق الصفقات التجارية.
- متابعة العملاء الحاليين وإدارة علاقات العملاء لضمان رضاهم.
- تحقيق أهداف المبيعات الشهرية بالتعاون مع الفريق.

المهارات

- إدارة الوقت باستخدام أدوات مثل Trello وAsana.
- استخدام برامج إدارة علاقات العملاء (CRM).
- مهارات تحليل البيانات باستخدام Excel.
- استخدام برامج المحاسبة الأساسية.
- القدرة على استخدام أدوات التواصل الرقمي (مثل البريد الإلكتروني وبرامج المؤتمرات).
- مهارات التواصل الفعال مع العملاء والزملاء.
- القدرة على التفاوض والإقناع.
- مهارات إدارة الفريق.
- المرونة في التعامل مع التغييرات.
- القدرة على العمل تحت الضغط.

الدورات

- دورة إدارة الوقت | معارف | 6 ساعات
- دورة محاسبة المستشفيات | معارف | 2 ساعة

اللغات

- الإنجليزية
- العربية