# محمود صلاح أحمد الشامي

محترف مبيعات التجزئة والتسويق

أبحث عن فرصة مع منظمة ديناميكية ومتنامية حيث يمكنني تطبيق مهاراتي وخبراتي ، والمساهمة بشكل هادف في نجاح الفريق ، والنمو على الصعيدين الشخصي والمهني في بيئة داعمة.


الاتصال

الهاتف
+966581201409

البريد الإلكتروني
Malshami500@gmail.com

عنوان
ينبع ، المملكة العربية السعودية


## تعليم

- بكالوريوس الخدمة الاجتماعية
المعهد العالي للعمل الاجتماعية

## اللغة

الإنجليزية
العربية

يناير 2023 حتى الآن O

**شركة كليكس المتحدة للإلكترونيات (اكسترا)**

قائد فريق التسويق |مشرف ومدقق التجزئة

الأدوار والمسؤوليات:

- تطوير وتنفيذ استراتيجيات المبيعات لتحقيق أهداف صالة العرض.
- تأكد من عرض المنتج الأمثل والحفاظ على توافر المخزون.
- الإشراف على الترويج والتخطيط وتدفق العملاء لتعزيز الرضا وزيادة المبيعات.
- تجنيد وتدريب وإدارة أعضاء الفريق ، بما في ذلك الضباط الميدانيين والمروجين.
- قم بتعيين المهام وتحديد الأهداف وإجراء تقييمات الأداء المنتظمة.
- قم بإجراء عمليات تفتيش على المنافذ ومراقبة أنشطة المنافسين لتحسين الأداء.
- تسهيل التواصل الفعال مع أعضاء الفريق لمواجهة تحديات وفرص المبيعات.

ومارس 2015 - أغسطس 2022

**سامسونج**

### وكيل تسويق - مشرف مبيعات المنطقة الشرقية

الأدوار والمسؤوليات:

- زيادة المبيعات من خلال التسويق المباشر والأنشطة الترويجية.
- تقديم عروض محدثة للعملاء لزيادة مبيعات صالات العرض.
- إدارة استفسارات المبيعات عبر البريد الإلكتروني والهاتف ، مما يضمن المتابعة في الوقت المناسب.
- تتبع أنشطة المبيعات والإبلاغ عنها، مما يوفر رؤى رئيسية للإدارة.
- توفير معلومات واضحة عن المنتج ، وتوصيل الميزات والفوائد بشكل فعال.
- تطبيق مبادئ المبيعات، بما في ذلك البيع القائم على الحلول وتطوير المنتجات.
- الحفاظ على قاعدة بيانات العملاء وتنميتها للتسويق المستهدف.
- الإشراف على الترويج والتخطيط وتدفق العملاء لتعزيز المبيعات والرضا.

يناير 2015 - مارس 2015

**شركة إكسترا المتحدة للإلكترونيات**

أخصائي تسويق ومبيعات

الأدوار والمسؤوليات:

- تنفيذ مبادرات التسويق والمبيعات المباشرة لتحقيق الأهداف.
- تقديم أحدث العروض والترويج لها لزيادة مبيعات صالات العرض.
- التعامل مع استفسارات المبيعات ومتابعتها عبر البريد الإلكتروني والهاتف.
- مراقبة أنشطة المبيعات وتقديم تقارير منتظمة للإدارة.
- شرح تفاصيل المنتج وفوائده بشكل فعال للعملاء.
- تطبيق استراتيجيات التسويق والمبيعات، بما في ذلك البيع القائم على الحلول.
- إدارة وتحديث قاعدة بيانات العملاء والعملاء المحتملين.

## المهارات

- خبرة المبيعات والتسويق
- إدارة علاقات العملاء
- قيادة الفريق وإدارته
- عمليات البيع بالتجزئة والترويج
- معرفة المنتج والعرض التقديمي
- حل المشكلات وحل النزاعات
- إدارة المخزون والمخزون
- تقارير المبيعات وتحليل البيانات
- مهارات الاتصال الفعال
- التدريب والتطوير

**يناير 2013 - ديسمبر 2014**

**BIM-مصر BIM مجموعة**

**مشرف الفرع**

الأدوار والمسؤوليات:

- ضمان توافر المخزون في جميع الفئات.
- الإشراف على رؤية المنتج ومعايير التسويق.
- راقب الأسعار على الرفوف لضمان أسعار تنافسية.
- إدارة طلبات العملاء ، من عرض الأسعار إلى التسليم.
- حل مشكلات العملاء وتقديم الحلول.
- تحصيل وتسليم الدخل النقدي اليومي إلى قسم الحسابات.
- إجراء الإغلاق اليومي وتقديم التسويات إلى فريق المحاسبة.

**2007-2012**

عالم العطور

**مدير الفرع ومشروعي**

الأدوار والمسؤوليات:

- تحقيق أهداف إيرادات الفروع.
- إدارة وقيادة فريق الفرع (موظفي المبيعات ، أمين الصندوق ، الحلويات ، إلخ).
- إعداد تقارير المبيعات اليومية والأسبوعية والشهرية وتقديمها إلى الإدارة.
- التعامل مع طلبات وشكاوى العملاء.
- تقليل النفايات إلى مستويات مقبولة

**التدريب المهني والشهادات**

- نظرة عامة على الشركة ولحظات الحقيقة (MOTs)
- كتالوج المنتجات المبتكرة
- البيع مع خدمة العملاء
  - فهم مفاهيم خدمة العملاء

إتقان 7 خطوات للبيع مع خدمة العملاء

- **التدريب على تحديد الأهداف (2015)**
  - تحديد الأهداف المهنية باستخدام طريقة SMART
- **التدريب على مهارات الاتصال (2015)**
  - تحسين مهارات الاستماع من خلال أدوات الاتصال
- **دورات أساسيات وأساسيات المبيعات (2015)**
  - تقنيات المبيعات الاحترافية ورضا العملاء
  - التعامل مع اعتراضات العملاء وإدارة الفريق
- **دورة مهارات المبيعات - كلية BIM (2013)**
  - تطوير مهارات المبيعات المهنية
  - إنشاء متاجر جديدة وإدارة الفرق

**عملية نظام BIM (Oracle) (2013)**

عمليات أمين الصندوق وإدارة المخزون والإغلاق اليومي

- طلبات البضائع ومعالجة المرتجعات