رشاد خليف الشمري

مندوب مبيعات

السعودية - الرياض - حي الندوة | 0506005227 | rhaoo2001@gmail.com
الجنسية - سعودي
تاريخ الميلاد 01 / 01 / 2002

نبذة عني

مندوب مبيعات بخبرة في تسويق وتوزيع المنتجات وبناء علاقات قوية مع العملاء. أمتلك مهارات في التفاوض والإقناع وتحقيق أهداف المبيعات وزيادة انتشار المنتجات في السوق. أسعى دائماً لتطوير الأداء وتحقيق نتائج مميزة تدعم نمو الشركة وتعزز رضا العملاء.

التعليـــم

ثانويةِ عامة

الخبــرات المهنيـــة

مـندوب مـبيـعـات – شركة درعـة

- إغلاق الصفقات : القدرة على تحويل اهتمام العميل إلى عملية شراء فعلية.
- إدارة علاقات العملاء : بناء علاقات طويلة الأمد مع الزبائن لضمان ولائهم للعلامة التجارية.
- فهم سلوك المستهلك : قراءة رغبات العميل وتوجيهه للمنتج الذي يناسب ذوقه واحتياجه (مثل اختيار نوع العطر المناسب لشخصيته).
- مهارات التفاوض والإقناع

خـدمـة عـمـلاء – شركة ccc by stc

- الاستماع الفعّال والتعاطف : فهم مشكلة العميل بدقة وإظهار الاهتمام الحقيقي بمساعدته.
- المرونة والقدرة على التكيف: التعامل اليومي مع مئات الشخصيات والطباع المختلفة للعملاء بنجاح.
- السرعة والدقة في اتخاذ القرار: تقديم الردود والحلول المناسبة في وقت قياسي أثناء المكالمة أو المحادثة.
- الالتزام بمعايير جودة الخدمة : تحقيق مستهدفات الأداء المطلوبة مثل وقت الاستجابة، ونسبة رضا العميل.

تـطـوير أعـمـال – شركة keeta

- إدارة حسابات الشركاء : متابعة أداء الشركاء الحاليين وتقديم الحلول لزيادة مبيعاتهم عبر المنصة.
- تحليل السوق والمنافسين : دراسة السوق لتحديد الفرص الجديدة ومتابعة تحركات المنافسين في قطاع التوصيل.
- اتخاذ القرارات المبنية على البيانات : قراءة الأرقام والتقارير لفهم سلوك العملاء والشركاء وتطوير خطط العمل بناءً عليها.
- حل المشكلات المعقدة: إيجاد حلول مبتكرة لتحديات التشغيل أو اعتراضات الشركاء لضمان استمرار العلاقة التجارية

المهـــارات

- تحقيق أهداف المبيعات
- مهارات العرض والتسويق
- التفاوض والإقناع
- إدارة الوقت
- القدرة على حل المشكلات
- القدرة على العمل تحت الضغط
- الذكاء العاطفي والتعاطف مع احتياجات العميل

اللغـــات

- اللغـــة العربيـــة
- اللغـــة الانجليـــزية جيد