محمد صفوت أبو مسلم أحمد

مشرف , مدير تشغيل , مدير عمليات, مبيعات.

المعلومات الشخصية:

الهاتف: +966591001680 واتس آب: +966545407710

الإيميل M_safwat89@icloud.com رقم الهوية : 2491754707

تاريخ الميلاد: 24-09-1989 الجنسية : مصري

الديانة: مسلم الحالة الاجتماعية: متزوج

العنوان : 7902 شارع عدي بن النجار, المنفوحة ,منطقة الرياض ,المملكة العربية السعودية.

التعليم:

1- ليسانس تجارة – كلية التجارة – جامعة بني سويف 2010م.

تعتبر جامعة بني سويف أحد الجامعات المصرية والتي تصنف عالمياً ما بين +1201 إلى 1400 في عام 2024م. كما في الموقع المختص بذلك.

https://www.bsu.edu.eg/

مهارات الحاسب الألي:

أنني أصنف نفسي كمستخدم جيد في العديد من البرامج المهمة على الحاسب الآلي حيث أنني مستخدم للحاسب الآلي لأكثر من 12 عام للعديد من البرامج المستخدمة بشكل رسمي ويومي لإستكمال المهام اليومية مثل:

Windows Operating system and MS office / E-mailing Skills / Reporting/ Quick typing / Adobe Acrobat / Online Search Techniques.

المهارات الشخصية:

- خبرة لأكثر من 9 سنوات في مجال المبيعات والإشراف وتحليل السوق وإدارة العمليات منها حوالي 4 سنوات بمصر وحوالي 5 سنوات بالمملكة العربية السعودية.
- إلمام جيد بأعمال السوق والتسويق.
- التنظيم الجيد للعمل وخطوات تنفيذه وإدارة الوقت.
- إجادة التعامل مع الكمبيوتر والبرامج المختلفة.
- القدرة على التواصل مع العملاء والعاملين بشكل منتظم.
- تكوين علاقات جيدة مع العملاء والعاملين وربط ولائهم بالشركة.
- القدرة على العمل في الظروف الصعبة وتحت ضغط.
- العمل ضمن فريق والقدرة على الانسجام معهم.
- إنشاء جدول المواعيد النهائية للأعمال والالتزام بها.
- تحديد الأهداف واتخاذ القرار وتيسير الأعمال بما يخدم تحقيق الهدف.
- القدرة على إدارة الفريق ودفعه نحو تنفيذ المهام المطلوبة.
- حل المشكلات والتوجه نحو الإنتاجية والعمل الجماعي وقيادة الفريق.

الخبرات العملية داخل المملكة العربية السعودية:

- **شركة الحلول المتكاملة للأبواب 2020 – 2025 :**

1- مندوب مبيعات المعرض لمؤسسة الحلول المتكاملة للأبواب – جدة (2020إلى 2021)

2- مندوب مبيعات لمؤسسة أبوابكو – الرياض (2021 – 2023)

3- مدير مبيعات لمؤسسة أبوابكو – الرياض (2023 – 2025)

- **مشرف مبيعات شركة جرين فيوتشر – حائل (2025 – حتى الآن)**

منذ بداية عملي داخل المملكة العربية السعودية , حيث بدأت كمندوب مبيعات داخل معرض المؤسسة ولمدة عام كامل, ثم الإنتقال إلى مؤسسة أبوابكو بالرياض للعمل كمندوب بالمؤسسة لمدة عامان ثم الترقي إلى منصب مدير مبيعات منطقة الرياض والإشراف على فريق مبيعات المنطقة وتحفيزهم لتحقيق الأهداف المحددة, تطوير إستراتيجيات فعالة لتعزيز المبيعات وزيادة الحصة السوقية., كما كان من واجبي تحليل بيانات وإتجاهات السوق ومتطلبات العملاء من أجل توجيه الفريق بشكل إستراتيجي فعال, كما كنت أقوم بالإشراف على عمليات التشغيل المختلفة والتوريد ومتابعة التركيبات ومتابعة العملاء لضمان تقديم خدمة ما بعد البيع, وذلك لتحقيق الإستدامة والنمو والتواجد في السوق بإستمرارمع ضمان رضا العملاء, كما كان من مهامي إعداد التقارير الدورية وتقديمها إلى الإدارة ., هذا بالإضافة إلى المشاركة في وضع خطة التسويق والبيع المتوقعة للفترة التالية (كل 6 شهور).

الخبرات العملية داخل جمهورية مصر العربية:

- **شركة تريد لاين للتوريدات العمومية 2008 – 2011 مندوب مبيعات (من قبل التخرج بعامين).**
- **شركة الفرسان للأثاث المعدني والمكتبي2013 – 2015 مندوب مبيعات بمنطقة القاهرة.**
- **شركة حسن علام للمقاولات 2016 – 2109 منطقة أكتوبر (الجيزة) موقع شلامبرجير للخدمات البترولية مشرف موقع (خدمات تشغيلية).**

الدورات والتدريبات:

- دورة تدريبية في إدارة الوقت والإجتماعات.
- البحث في قواعد البيانات والتحليل المبدئي.
- أصول وقواعد المهنة.
- دورة ICDL
- برنامج تدريبي في دعم ثقافة العمل الحر، جامعة بني سويف، كلية التجارة، ومنظمة التنمية الاجتماعية.