خالد إبراهيم عبداللطيف

0590128737 | tawasl12@hotmail.com | السعودية

الهدف الوظيفي

أسعى إلى الإنضمام إلى بيئة عمل محفزة مليئة بالتحديات و التطلعات نحو المستقبل وتمكنني من الاستفادة من مهاراتي وخبراتي المكتسبة من خلال عملي أكثر من تسع سنوات في قطاع المبيعات والذي ساهمت فيه في تحقيق النتائج الإيجابية وتحقيق الأرقام القياسية والنمو في المبيعات وخدمة العملاء و العمل الإداري الذي ساهم في سرعة إنجاز الأعمال وتنفيذ الخطط , للمساهمة بفاعلية في نجاح المنظمة و تحقيق الأهداف والتطلعات والعمل المستمر على التطور لتعزيز قدراتي الشخصية والمهنية.

المؤهل التعليمي

- جامعة الملك خالد - كلية الأعمال - بكالوريوس نظم معلومات إدارية - سنة التخرج: 2022

الخبرات

شركة يوسف محمد عبدالوهاب ناغي المتحدة (LG)

بائع | 2014/12/9 حتى 2024/10/16

المبيعات وخدمة العملاء

- تحقيق أهداف المبيعات الشهرية والفصلية.
- تحليل احتياجات العملاء وتقديم حلول مناسبة مع إبراز المزايا والمقارنات بين المنتجات والأسعار.
- معالجة استفسارات العملاء عبر الهاتف ، وتقديم الدعم الفني واللوجستي لهم.
- إغلاق الصفقات، وإصدار الفواتير، والإشراف على إجراءات الاسترجاع والاستبدال.
- إعداد قاعدة بيانات للعملاء المحتملين، والبحث عن عملاء جدد، والحفاظ على التواصل المستمر.

مهام الإشراف على سير العمل والفريق

- تدريب الموظفين الجدد على أساليب البيع وخدمة العملاء.
- تحفيز الفريق لضمان تحقيق الأهداف اليومية والأسبوعية.
- تنظيم أوقات العمل وتوزيع المهام لضمان سير العمليات بسلاسة.
- التنسيق بين الأقسام المختلفة (المبيعات – المخزون – التوصيل) لتسريع إنجاز الطلبات.
- تقديم تقارير دورية للإدارة حول الأداء والمبيعات والمشكلات المحتملة.

مهام تنسيق و ترتيب المنتجات في صالة العرض

- ترتيب المنتجات في صالة العرض بأسلوب جاذب وسهل الوصول للعملاء.
- تجهيز وتنفيذ العروض الترويجية وضمان عرض الأسعار والمواصفات بدقة.
- متابعة توفر المخزون في المعرض وإبلاغ قسم الإمداد عن النواقص.
- الحفاظ على بيئة عرض مرتبة وجاذبة تحفّز العميل على الشراء.

مهام متابعة خدمات التوصيل والتركيب

- متابعة عمليات التوصيل والتركيب وضمان جودتها وسرعتها.
- حل المشكلات الميدانية التي تواجه فرق التوصيل والفنيين.
- وضع خطط لتحسين مستوى الخدمة ورفع رضا العملاء.
- التنسيق مع فرق الصيانة وخدمة ما بعد البيع لحل أي ملاحظات بعد التركيب.

المهارات

- التواصل الفعال
- القيادة والتأثير الإيجابي
- التجديد والحيوية في بيئة العمل
- المرونة والقدرة على التكيف
- التميز في التنفيذ والاهتمام بالتفاصيل
- استخدام برامج Microsoft Office
- حل المشكلات بفاعلية
- الالتزام والمسؤولية
- إدارة الوقت بفعالية
- التنظيم والتخطيط

الدورات

- مهارات تحليل البيانات باستخدام Microsoft Excel – شركة إمداد المعرفة – 30 ساعة – 2025
- OSHA السلامة والصحة المهنية – مركز المعرفة العلمية – 25 ساعة – 2024
- إدارة المشاريع الاحترافية PMP – مركز المعرفة العلمية – 35 ساعة – 2024
- الحاسب الآلي في الأعمال المكتبية – مركز المعرفة العلمية – 15 ساعة – 2024
- إدارة الموارد البشرية – مركز المعرفة العلمية – 25 ساعة – 2024
- التدريب على بيع المنتجات – 2021 – LG – شركة يوسف محمد ناغي
- التدريب على البيع في أوقات العروضات 2020 – LG - شركة يوسف محمد ناغي
- Smart Selling Course – Winners' Wings – 2021 شركة يوسف محمد ناغي
- Happy Customer Course – Winners' Wings – 2021 شركة يوسف محمد ناغي
- إدارة علاقات العملاء CRM – أكاديمية منشآت – 2024
- أساسيات الخطط التسويقية – معهد ريادة – 2024
- أساسيات التحليل المالي – معهد ريادة – 2024
- إدارة أداء المبيعات - دروب – 2019
- أساسيات الإدارة ومهارات القيادة – دروب - 2019

الشهادات

- أفضل بائع صالة عرض شركة يوسف محمد ناغي LG تحقيق مبيعات 135% ديسمبر 2021
- اجتياز التدريب في مهارات البيع LG | شركة يوسف محمد ناغي | نوفمبر 7-9 , 2016

التطوع

- التطوع الصحي المجتمعي - حملة "لبّيه يا وطن" لمواجهة جائحة كورونا | الهيئة السعودية للتخصصات الصحية | 2020.