عمرو محمود محمد الفوال

مدير معارض ومندوب مبيعات

العنوان: كفر الشيخ — مصر

رقم الهاتف: 201018809874+

البريد الإلكتروني: amrelfawal5@gmail.com

الحالة الاجتماعية: متزوج

السن: 45 عامًا

نبذة عني

مدير معارض ومندوب مبيعات ذو خبرة عملية تزيد عن 15 عامًا في سوق المملكة العربية السعودية، متخصص في مجال السيراميك والبورسلان والأدوات الصحية. متمكن من قيادة فرق المبيعات وتحفيزهم لتحقيق أهداف الإيرادات، مع سجل قوي في تطوير وتنفيذ استراتيجيات بيع ناجحة. بارع في بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء والموزعين، وإدارة المعارض بفعالية لضمان أفضل تجربة للعميل. أمتلك مهارات عالية في التفاوض، وتحليل بيانات السوق، ورصد المنافسين لاكتشاف الفرص وتعظيم الأرباح. أسعى للانضمام إلى مؤسسة ديناميكية أساهم فيها بخبرتي لتحقيق نمو مستدام وحصة سوقية مميزة.

التعليم

- **ليسانس حقوق — جامعة طنطا**

الخبرات العملية

مدير معرض — شركة راك الشمال للسيراميك والبورسلان - السعودية | لمدة: 4 سنوات

- الإشراف الكامل على العمليات اليومية للمعرض.
- إدارة وتدريب وتحفيز فريق المبيعات لتحقيق الأهداف الشهرية.
- متابعة حركة المخزون وتنظيم العروض الترويجية.
- تحليل اتجاهات السوق واحتياجات العملاء لتطوير الخدمات.
- إعداد تقارير أداء دورية ورفعها للإدارة العليا.

مدير معرض — مؤسسة صفوة الشمال التجارية - السعودية | لمدة: 2.5 سنة

- قيادة فريق المبيعات وضمان تقديم تجربة عملاء متميزة.
- تنفيذ استراتيجيات تسويقية ساهمت في زيادة المبيعات.
- متابعة أداء الموظفين وتحديد الاحتياجات التدريبية.

مندوب مبيعات — شركة فينيكس - السعودية | لمدة: 5 سنوات

- تحقيق الأهداف البيعية الشهرية وتوسيع قاعدة العملاء.
- تقديم عروض الأسعار والتفاوض بشأن العقود مع العملاء.
- تنفيذ زيارات ميدانية منتظمة لجذب عملاء جدد.

مندوب مبيعات — شركة المدي - السعودية | لمدة: 2.5 سنة

- تسويق المنتجات وفقًا لاستراتيجية الشركة البيعية.
- بناء علاقات قوية مع العملاء وتقديم خدمة ما بعد البيع.

مندوب مبيعات — مجموعة بن ظفره - السعودية | لمدة سنتان

- التواصل الفعال مع العملاء لفهم احتياجاتهم وتقديم الحلول.
- تحقيق نمو مستمر في حجم المبيعات وتوسيع التغطية الجغرافية.

مندوب مبيعات — شركة ابتركو - السعودية | لمدة: 1.5 سنة

- إعداد تقارير ميدانية يومية وتحليل الملاحظات السوقية.
- المساهمة في التخطيط للعروض الترويجية والتخفيضات.

المهارات العملية

- إدارة فرق المبيعات وتحقيق الأهداف
- التفاوض الفعال وإغلاق الصفقات بنجاح
- التخطيط والتنفيذ الاستراتيجي للحملات البيعية
- خدمة العملاء وبناء علاقات طويلة الأمد
- تحليل البيانات البيعية واتجاهات السوق
- القدرة على العمل تحت الضغط وتحقيق النتائج
- التعامل مع أنظمة إدارة علاقات العملاء CRM
- إعداد التقارير البيعية الدقيقة
- icrosoft Office (Word, Excel, Outlook)

اللغات

- **العربية:** اللغة الأم
- **الإنجليزية:** جيد