ساري القحطاني

مسئول مبيعات عقارية

معلومات الاتصال

جدة, Saudi Arabia

sery5500@gmail.com

054-955-7733

المؤهل الدراسي

دبلوم محاسبة (3)

الكلية التقنية

٢٠٢١

المهارات

- برامج مايكروسوفت
- الحاسب الالي
- الاكسل
- برنامج (CRM)
- التقارير

اللغات

- العربية
- الانجليزية

نبذة قصيرة

أجيد وأحب العمل في مجال بيع العقارات، ولدي مهارة في فهم احتياجات العملاء وتقديم الخيارات المناسبة لهم بطريقة احترافية تسهم في إتمام الصفقات بنجاح. أستمتع بمساعدة العملاء في العثور على العقار المناسب لهم، وأحرص دائمًا على تقديم خدمة مميزة تبني الثقة وتؤسس لعلاقات طويلة الأمد

الخبرة المهنية

مشرف فرع

شركة بيت الرياضة الفالح, جدة

يناير - ٢٠٢٠

ديسمبر - ٢٠٢١

- إدارة وتنظيم عمليات الفرع بكفاءة عالية
- متابعة أداء الموظفين وتحفيزهم لتحقيق الأهداف
- تقديم تقارير دورية عن الأداء والإنتاجية
- حل المشكلات اليومية بسرعة وفعالية
- تنسيق العمليات بين الأقسام المختلفة بشكل سلس
- ضمان الالتزام بسياسات وإجراءات الشركة
- إدارة المخزون والطلبات بشكل دقيق
- تطوير خطط عمل لتحسين الأداء العام
- التواصل مع العملاء وحل شكاواهم بشكل احترافي
- إعداد وتنفيذ برامج تدريب وتطوير للموظفين

امين صندوق شركة قصر المساكن العقارية

يناير - ٢٠٢٢

يناير - ٢٠٢٤

- . الحوالات البنكيه. التسوية البنكية. القيود اليومية. مراجعة دفتر الاستاذ. التقارير اليومية للارصدة البنكية. اصدار الفواتير والعقود. المطابقات البنكية. مطابقة الفواتير والعقود مع الفروع. ارشفة الحوالات الصادرة والواردة. مراجعة وصرف عمولات الموظفين. تحليل الاداء المالي للفروع. اعداد تقارير شهرية عن الايردات والمصروفات

مسئول مبيعات شركة داركو العقارية

يناير - ٢٠٢٤

فبراير - ٢٠٢٥

جدة

- . تحقيق نسبة مبيعات شهرية أو سنوية المحددة. عمل المحسب البنكي. عمل واستخراج افضل حلول وتسهيلات للعميل. إدارة علاقات العملاء والاحتفاظ بهم لتكرار التعامل. تقديم استشارات دقيقة حول العقارات المتاحة وتوجيه العملاء لاتخاذ القرارات المناسبة. متابعة السوق وتحليل التغيرات في الأسعار والعروض العقارية. بناء شبكة علاقات واسعة في السوق العقاري. استخدام برامج إدارة العملاء (CRM) أو برامج العقارات المتخصصة.

مسئول مبيعات

شركة بيوت ويب السعودية, جدة

فبراير - ٢٠٢٥

اليوم

- تحديد أهداف المبيعات والعمل على تحقيقها بفعالية
- إعداد وتقديم عروض مبيعات مقنعة للعملاء المحتملين
- متابعة العملاء الحاليين لضمان رضاهم وتعزيز العلاقات
- تحليل بيانات السوق والمنافسين لتطوير استراتيجيات البيع
- تطوير مهارات التفاوض والإغلاق لزيادة نسبة النجاح
- استخدام أدوات وتقنيات التسويق الرقمي لتعزيز المبيعات
- تقديم تقارير دورية عن أداء المبيعات والإيرادات
- تنظيم وجدولة زيارات العملاء والتواصل معهم بشكل منتظم
- تحديث قاعدة بيانات العملاء وتوثيق جميع التفاعلات