

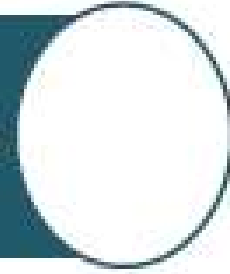
العنوان: بورسعيد

تليفون: ٠١٠١٣٦٢٦٩٧٥/٠١٢٢٨١٨١١٩٥

بريد إلكتروني:

mohamedabdolrahman1985@yahoo.com

محمد عبد الرحيم محمود



الخبرات العملية

- مدير فرع، شركة الإيمان لتجارة واستيراد الملابس الجاهزة، ٢٠١٥-٢٠١٨ يناير ٢٠١٨
 - قيادة التحسين المستمر في نتائج أعمال الشركة.
 - قيادة فريق العمل، وتوجيههم نحو تحقيق أهداف الشركة.
 - مسؤول عن تصميم وبناء وتنفيذ البرامج التسويقية، بما يدعم تحقيق الأرباح المرجوة.
 - ممارسة الأنشطة الإدارية والتنظيمية والمتابعة الدقيقة لسير الأعمال وفقاً للأهداف الموضوعية.
 - تنمية الموارد البشرية المهيئة، التدريب، إعادة هيكلة إجراءات العمل.
 - القيادة بناء الفريق، الاتصالات، إدارة الأداء.
 - تحديد مواطن الضعف في الإجراءات و المساعدة في حل مشاكل المعاملات؛ الإشراف على أداء الفريق ومقارنته بمعايير الشركة، العملاء.
- مدير مبيعات، شركة الإيمان لتجارة واستيراد الملابس الجاهزة، ٢٠١٢-٢٠١٥
 - زيادة نسبة المبيعات في ٢٠١٥ بما يعادل ٥٠ ألف جنيه عن العام الماضي.
 - التعرف على الفرص الجديدة من خلال تقييم الوضع السوقي وبحوث التسويق وتحليل المبيعات.
 - دعم العلاقة مع العملاء من خلال تقديم الدعم والمعلومات والدراسات والتوصيات.
 - دعم تطوير المنتجات الحالية أو تقديم منتجات جديدة من خلال قياس مؤشرات السوق، وفرة العناصر.
 - متابعة تنفيذ سياسات البيع بما يضمن تحقيق رضا العملاء.
 - قيادة التحسين المستمر في نتائج المبيعات والتسويق من خلال التخطيط الاستراتيجي؛ تحديد محركات الأعمال الرئيسية، الفرص والتغيرات الواجب تغطيتها لمنع تفهم السوق وفولوش الربح.
- مشرف مبيعات، شركة الإيمان لتجارة واستيراد الملابس الجاهزة، ٢٠١٠-٢٠١٢
 - الإشراف على فريق المبيعات، ومتابعة تحقيق الأهداف البيعية.
 - التواصل المباشر مع العملاء من خلال الهاتف أو المقابلات الشخصية، لتعريف علي مدى رضاهم عن التعامل مع الشركة.
 - التأكد من مدى مطابقة الأداء القطني لخطة العمل الموضوعية.
 - تقديم التغذية الراجعة للعميل المشرف، عن رضا العملاء وسلوكياتهم الشرائية تجاه منتجات الشركة.
- رجل بيع داخلي، شركة الإيمان لتجارة واستيراد الملابس الجاهزة، ٢٠٠٧-٢٠١٠
 - تتبع خطة وسياسات البيع الموضوعية من قبل الإدارة.
 - مساعدة العملاء عند إختيارهم للمنتجات من خلال تقديم الدعم والنصح وتوضيح خصائص المنتجات.
 - التعرف على احتياجات العملاء الحالية والمرتقبة من خلال الاحتكاك المباشر
- العمل على تحقيق حجم المبيعات المطلوب.

الهدف الوظيفي

خبير متوجه نحو الأهداف، يتميز بشغف كبير نحو المبيعات والتسويق، بخبرة استثنائية تفوق ١٣ سنة في المساهمة في نمو المبيعات بشكل ملحوظ، إدارة التسويق، استراتيجيات الطرح في الأسواق وطول جودة تجربة العملاء، مع التركيز الشديد على تنمية الأعمال التجارية الجديدة و التوسع في الأسواق؛ يسعى الي وظيفة هئية بالتحدي للمساهمة في نكاه الأعمال لتحقيق النمو الحقيقي والربحية، وأهداف تعزيز العنفة التجارية.

المهارات

- اللغة العربية: هي لغتي الأصلية.
- اللغة الإنجليزية: جيد.
- مبادئ اللغة الإسبانية.
- ICDL
- مبادئ HTML5
- مبادئ التظليل الإحصائي SPSS

رجل بيع داخلي، شركة الأوتل لخدمة استقبال الأتصال الصناعية، ٢٠٠٥-٢٠٠٧

- تنفيذ خطة وسياسات البيع الموضوعة من قبل الإدارة
- مساعدة العملاء عند إختيارهم للمنتجات من خلال تقديم الدعم الفني والتصحح وتوضيح خصائص المنتجات.
- التعرف على إحتياجات العملاء الحالية والمرتبقة من خلال الإحتكاك المباشر بهم.
- العمل على تحقيق حجم المبيعات المطلوب.

فني صيانة متطوع، المركز العلمي للكمبيوتر، ٢٠٠٤-٢٠٠٥

- القيام بعمليات الصيانة البسيطة لأجهزة الحاسب الألي.
- متابعة كل جديد في مجال الحاسبات الألية.
- تقديم التصحح والمشورة للعملاء عند إختيارهم لخصائص ومكونات الحاسبات الألية

التعليم

صبيدي ماجستير إدارة أعمال، كلية التجارة جامعة قناة السويس، الإسماعيلية
٢٠١٣ الآن في مرحلة إعداد الرسالة وقد تخصصت في التسويق، ورسالتني عن التسويق الإلكتروني وأكثره على رضا العملاء وولاءهم، بالتطبيق على عملاء شركة سوق نوت كوم مصر.

دبلوم تربية علم، كلية التربية جامعة بورسعيد، بورسعيد
٢٠١٤ بتقدير عام جيد جداً.

بكالوريوس إدارة أعمال، كلية تكنولوجيا الإدارة ونظم المعلومات، جامعة بورسعيد، بورسعيد.
٢٠٠٦ بتقدير عام جيد بنسبة ٧٩,١٥%

الدورات العلمية

- دورة في التوكيات الفعالة من الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري
- ICDL v3
- Internet (Surfing - E mail)
- Hardware (Computer configuration - Network (shareware) - Trouble Shootings - Maintenance - Internet protocols) .

دورات التعلم الذاتي بنظام MOOCs

أولاً: الدورات باللغة العربية:

- دورة مهارات التطوير المهني، من منصة إدراك للتعلم عن بعد.
- محاور النجاح الستة، من منصة إدراك للتعلم عن بعد.
- التسويق الإلكتروني، من منصة إدراك للتعلم عن بعد.
- الابتكار في العمل الحكومي، من منصة إدراك للتعلم عن بعد.
- حل المشكلات واتخاذ القرارات، من منصة إدراك للتعلم عن بعد.
- تعلم الإنجليزية: مهارات المحادثة للمبتدئين، من منصة إدراك للتعلم عن بعد.
- دبلوم في الموارد البشرية، عبر منصة ALISON
- مجموعة دورات في ريادة الأعمال والتسويق، من منصة شركة HP للتعليم عن

ثانياً: الدورات باللغة الانجليزية:

- Marketing in digital world, Illinois University, offered through Coursera.
- Build your professional eportfolio, Georgia Institute of technology, offered through Coursera.
- Business Ethics for the Real World Santa Clara University America.

- Job Success: Get Hired or Promoted in 3 Steps, The State University of New York, offered through Coursera.
- Introduction to SEO, University of California, Davis, offered through Coursera.
- Content Strategy for Professionals: Engaging Audiences, Northwestern University, offered through Coursera.
- Introduction to HTML5, University of Michigan, offered through Coursera.
- Digital Marketing: A Beginners Guide To Facebook Advertising.
- Innovation: the key to business success (University of Leeds) offered through Futurelearn.
- Online Advertising (OnlineAd), by Open 2 Study Platform.
- Social Media Marketing, Boston University, offered through edx.
- Reputation Management in digital world, Curtin University, offered through edx.
- Digital Branding and Engagement, Curtin University, offered through edx.
- Marketing Analytics: Competitive Analysis and Market Segmentation, Berkeley University, offered through edx.
- Leadership Skills in Business - Arabic Version offered through ALISON platform.
- Social English Language skills, offered through ALISON platform.
- Fundamentals of Marketing Your Business Online offered through ALISON platform.
- Diploma in Social Media Marketing, offered through SHAW Academy.

المهارات والقدرات

- القدرة على العمل مع الفريق، كعضو نشط وفعال.
- القدرة على تكوين فرق العمل والإشراف على الأداء.
- مهارات البحث العلمي وتحديد المشكلات.
- الرضا والتكيف بالتعلم المستمر وشغية الذات.
- مهارات التفكير النقدي، وتوليف حلول للمشكلات.
- دعم المرؤوسين وتوفير المعلومات، ورفع التقارير للمستويات العليا.
- العناية المستمرة للدراسات والتقارير والأبحاث العلمية المحلية والدولية لجها يخص التسويق والمبيعات وخاصة في مجال التجارة والتسويق الإلكتروني وإدارة تجربة العملاء.
- العمل على التواصل مع شبكة علمية إقليمية من الخبراء والأكاديميين من خلال موقع Linked In.
- قيادة فريق من الداعمين حثيث لبقاء بنهية بدون اجر- يزيد من حشرة لاجين وتحقق مستويات متطورة معهم ووصول أدهم للمركز الثاني في بطولة المنطقة.

المراجع متوفرة عند الطلب.

صليب Twitter

<https://go.gl/gccs4E>

صليب Linked in

<https://go.gl/GHpAez>

صليب Facebook

<https://go.gl/x8gknm>