

محمد مشالى

العمل الناجح هو مزيج من أهداف نأمل بتحقيقها مع وضع خطط مرنة نعمل عليها مع الصبر والإستمرارية في مواجهة التحديات والأذمات التي تثقلنا صلابة ومهارة

الأعمال : (التفاصيل ص ٢)

٢٠١٤-٢٠٢٤ مؤسس ومدير مؤسسة تجارية

مجال العمل : تجارة السيراميك والأدوات الصحية تجاري ومستهلك نهائى وتوريدات عمومية سجل تجاري (٤٢٧١٧)

٢٠١٤-٢٠١٤ مدير تسويق إقليمي لدى شركة توكيلاس تجارية

مجال العمل : تسويق السيراميك والأدوات الصحية

٢٠١٠-٢٠١١ أمين مخزن إنتاج تام لدى مصنع لحوم

مجال العمل : تصنيع اللحوم والمواد الغذائية

٢٠٠٩-٢٠١٠ محاسب لدى شركة إستيراد وتصدير

مجال العمل : إستيراد سيارات الحوادث من أمريكا وصيانتها في مصر وإعادة تصديرها لليبيا

٢٠٠٩-٢٠٠٦ مندوب مبيعات لدى شركة إستيراد

مجال العمل : إستيراد وتجارة كاميرات رقمية ديجيتال

بيانات شخصية :

الإسم / محمد محمد عبده مشالى مواليد ١٩٨٢

مصرى مقيم بمحافظة بور سعيد - مؤدى الخدمة العسكرية - متزوج ٢٠٠٥

حاصل على بكالوريوس تجارة شعبة محاسبة بتاريخ ٢٠٠٤

حاصل على شهادة محاسب مالي محترف ٢٠٠٨ و محلل مالي للقوانين

جيد جدا في التعامل مع برامج الأوفيس

جيد في فهم وترجمة وكتابة اللغة الإنجليزية ولكن ضعيف في التواصل بنفس اللغة

عملية تعلم مستمرة في مجال الاقتصاد والمال والإدارة والتاريخ مقرؤة ومسموعة

مهارات مكتسبة

خبرة في كافة العمليات الإدارية والمستندية الخاصة بالشركات التجارية

خبرة في التخطيط الإستراتيجي لأهداف التسويق والنمو الأفقي والرأسي

خبرة في عملية دراسة الأسواق والتوقعات المدللة

خبرة في التفاوض والوصول لإتفاقيات تجارية رابحة للطرفين

خبرة في حل المشكلات بمروره ومواجهة الأذمات المختلفة

للتواصل :

01273272442

Mashalymohamed843@gmail.com

٦٠ المنطقة الثامنة - المناخ - بور سعيد

و هنا أبرز بعض التفاصيل عن الأعمال السابقة بما لا يضر مع الإيجاز الهدف للتوضيح ونبدأ بالآدم

٢٠٠٩-٢٠٠٦ : مندوب مبيعات لدى شركة تيم إيجيبت وطبيعة عملى هي إتمام الصفقات مع العملاء المحتملين

الإنجازات : إتمام الصفقات المحتملة بنسبة تصل إلى ٤٠٪ و كنت أعمل على الزيادة

المهارات المكتسبة : بعض المهارات في عملية التفاوض وإبرام العقود والتواصل مع العملاء في مناطق وثقافات مختلفة

سبب ترك العمل : قام الشركة بتغيير النشاط والإستغناء عن جزء من العمالة والإحتفاظ بأقدم الموظفين

٢٠١٠-٢٠٠٩ : محاسب مالي لدى شركة إستيراد وتصدير وطبيعة عملى هي المسئولية عن كافة العمليات المحاسبية المتعلقة بوصول السيارات للميناء وعملية الإفراج ثم الصيانة حتى إعادة التصدير وخروجها من مصر

الإنجازات : إنشاء الدفاتر والمستندات المحاسبية بأكثر من عملية مع التقارير الفصلية والنهائية

المهارات المكتسبة : تطبيق ماتم دراسته نظريا داخل العمل الميداني وأعتقد أنى نجحت فى ذلك

سبب ترك العمل : إيقاف المنطقة الحرة كان عائق لإستمرارية عمل الشركة

ملحوظة : فى عام ٢٠١١ تم إستدعائى لرئاسة لجنة تصفيه الشركة وقمت بالعملية بنجاح بإتفاق الشركاء على الميزانية النهائية

٢٠١١-٢٠١٠ : أمين مخزن إنتاج تام لدى مصنع لحوم وطبيعة عملى هي الإستلام والصرف والتقارير بتواريخ المخزون والمحافظة على المخزون في البيئة المناسبة

الإنجازات : للأسف لم أضف شيئاً للمكان

المهارات المكتسبة : معرفة محددة عن الدورة المستندية داخل المصانع

سبب ترك العمل : لمأشعر بتوافق الأهداف والرغبات مع المكان

٢٠١٤-٢٠١١ : مدير تسويق إقليمي لدى شركة توكيلات تجارية في مجال السيراميك والأدوات الصحية وطبيعة عملى المسئولية عن التسويق التجارى والتوزيع والمقاولات والنمو الرأسى للعملاء الحاليين والنمو الأفقى على كافة الجغرافيا المصرية

الإنجازات : نجحت في عملية النمو والإنتشار الجغرافي ولقيت بالحصول الأسود ولكن لم أحصد أهدافى كاملة و كنت عاشقاً لهذه المهنة وهذا المجال وما زلت

المهارات المكتسبة : كيفية وضع الخطط الإستراتيجية ودراسة الأسواق وطفرة في عمليات التفاوض المرحبة للطرفين وبعض المهارات في قيادة فريق وتحقيق الأهداف والتفكير بعمق

سبب ترك العمل : خلاف بيني وبين رئيس مجلس الإدارة بأني تعديت السياسات العامة للشركة من وجهة نظره وكانت وجهة نظرى أنى تعاملت ببعض المرونة مع السياسة العامة لتنماشى مع السياسة الخاصة وأهداف إدارة التسويق مع عدم الإضرار بسياسة العامة ونجحت في ذلك بالفعل ولكن وصل الخلاف بتركي للعمل وكانت حزيناً ولكن يفعل الله ما يشاء

الأخطاء المستفادة : أخطأ بظني إمتلاك مساحة حرية إتخاذ القرار داخل نطاق مسؤوليتي وكان الأفضل هو الرجوع لرئيس مجلس الإدارة في كل قرار له صلة بسياسة العامة وما زلت أقدر له فضلاته في تعليمي مهارات مؤثرة

٢٠٢٤-٢٠١٤ : تأسيس وإدارة مؤسسة تجارية في مجال السيراميك والأدوات الصحية وطبيعة عملى تشمل كافة العمليات الإدارية من تخطيط وتنفيذ ومتابعة ومواجهة تحديات وعوائق وأزمات

إنجازات ٢٠١٤ : إبرام إتفاقيات تجارية تشمل موردين وعملاء تجاريين وتأسيس المركز الرئيسي بمحافظة الشرقية

٢٠١٥ : بداية تأسيس لسوق السيراميك بشارع بور سعيد بمحافظة الإسماعيلية ونمو رأسى وأفقى والتسويق بطرق وأفكار جديدة تعتمد على أن التسويق التجارى نجاحه هو خدمة التاجر إدارياً وتطويره ونموه

٢٠١٦ : التوسع الجغرافي لعمليات التوزيع في أكثر من ١٢ محافظة لصغر التجار والمعارض وفتح فرع بور سعيد للمسئلوك

٢٠١٧ : واجهت المؤسسة أزمة قاسية نتيجة لتغير السياسات الاقتصادية وعملية التعويم لأن المؤسسة كانت ميزانيتها ومركزها المالى يعتمد إعتماداً كلياً على الإتفاقيات الأجلة مع الطرفين المورد والعميل وهنا يعجز الإيجاز عن التوضيح

٢٠١٧-٢٠١٨ : تم التقليل من العمل التجارى والتركيز على المستهلك النهائى من أفراد وشركات مقاولات ومؤسسات حكومية

٢٠١٩-٢٠٢٠ : تمت مرحلة التعافى من الأذمة والإستحواز على نصيب مرضى من سوق المشاريع ولكن المركز المالى للمؤسسة تضرر بقسوة نتيجة خسائر ٢٠١٧

٢٠٢٠-٢٠٢١ : تم تطوير فرع بورسعيد وجعله المركز الرئيسي والإتجاه للتمويل الخارجى للخطة الموضوعة وتمت بنجاح

٢٠٢٢ : فبراير ومارس ظهرت أحداث عالمية وإقليمية تتذر بما سيؤول إليه السوق في المستقبل وهنا دخلت الخطة الموضوعة تحت مخاطر ويجب تعديلها بأخذ المركز المالى للمؤسسة ركيزة على الإنقاذ المستقبلى وإستمرت المحاولات عامين كاملين ولكن يفعل الله ماشاء وهذا أيضا يعجز الإيجاز عن التوضيح

المهارات المكتسبة : مهارات عديدة في الجانب العملي والشخصى والنفسي والروحي

أخطاء المرحلة : بالتأكيد أخطأ في بعض التفاصيل والتوفيقيات ولكن لم تكن السبب الرئيسي في عدم الإستمرارية كنت أستطيع معالجتها سريعا

شكرا على وقت حضرتك