

محمد مشالى

العمل الناجح هو مزيج من أهداف نأمل بتحقيقها مع وضع خطط مرنة تعمل عليها مع الصبر والإستمرارية فى مواجهة التحديات والأزمات التى نتقلنا صلابة ومهارة

الأعمال : (التفاصيل ص ٢)

٢٠١٤-٢٠٢٤ مؤسس ومدير مؤسسة تجارية

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

٢٠١١-٢٠١٤ مدير تسويق إقليمي لدى شركة توكيلات 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 فى مصر وإعادة تصديرها لليبيا

٢٠٠٦ - ٢٠٠٩ مندوب مبيعات لدى شركة إستيراد

مجال العمل : إستيراد وتجارة كاميرات رقمية ديجيتال

بيانات شخصية :

الإسم / محمد محمد محمد عبده مشالى مواليد ١٩٨٢

مصرى مقيم بمحافظة بورسعيد - مؤدى الخدمة العسكرية - متزوج ٢٠٠٥

حاصل على بكالوريوس تجارة شعبة محاسبة بتاريخ ٢٠٠٤

حاصل على شهادة محاسب مالى محترف ٢٠٠٨ ومحلل مالى للقوائم

جيد جدا فى التعامل مع برامج الأوفيس

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

عملية تعلم مستمرة فى مجال الإقتصاد والمال والإدارة والتاريخ مقروءة ومسموعة

مهارات مكتسبة

خبرة فى كافة العمليات الإدارية والمستندية الخاصة بالشركات التجارية

خبرة فى التخطيط الإستراتيجى لأهداف التسويق والنمو الأفقى والرأسى

خبرة فى عملية دراسة الأسواق والتوقعات المدللة

خبرة فى التفاوض والوصول لإتفاقيات تجارية رابحة للطرفين

خبرة فى حل المشكلات بمرونة ومواجهة الأزمات المختلفة

للتواصل :

01273272442 📞

Mashalymohamed843@gmail.com ✉

٦٠ المنطقة الثامنة -المناخ- بورسعيد

وهنا أبرز بعض التفاصيل عن الأعمال السابقة بما لا يضر مع الإيجاز الهادف للتوضيح ونبدأ بالأقدم

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

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

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

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

٢٠٠٩-٢٠١٠ : محاسب مالى لدى شركة إستيراد وتصدير وطبيعة عملى هى 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 عملة مع التقارير التفصيلية والنهائية

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

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

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

٢٠١٠-٢٠١١ : أمين مخزن إنتاج تام لدى مصنع لحوم وطبيعة عملى هى الإستلام والصرف والتقارير بتاريخ المخزون

والحفاظة على المخزون فى البيئة المناسبة

الإنجازات : للأسف لم أضف شيئا للمكان

المهارات المكتسبة : معرفة محدودة عن الدورة المستندية داخل المصانع

سبب ترك العمل : لم أشعر بتوافق الأهداف والرغبات مع المكان

٢٠١١-٢٠١٤ : مدير تسويق إقليمى لدى شركة توكيلات تجارية فى مجال السيراميك والأدوات الصحية وطبيعة عملى المسئولية

عن التسويق التجارى والتوزيع والمقاولات والنمو الرأسى للعملاء الحاليين والنمو الأفقى على كافة الجغرافيا المصرية

الإنجازات : نجحت فى عملية النمو والإنتشار الجغرافى ولقيت بالحصان الأسود ولكن لم أحقق أهدافى كاملة وكنت عاشقا لهذه

المهنة وهذا المجال وماذلت

المهارات المكتسبة : كيفية وضع الخطط الإستراتيجية ودراسة الأسواق وطفرة فى عمليات التفاوض المربحة للطرفين وبعض

المهارات فى قيادة فريق وتحقيق الأهداف والتفكير بعمق

سبب ترك العمل : خلاف بينى وبين رئيس مجلس الإدارة بأنى تعديت السياسات العامة للشركة من وجهة نظره وكانت وجهة نظرى

أنى تعاملت ببعض المرونة مع السياسة العامة لتتماشى مع السياسة الخاصة وأهداف إدارة التسويق مع عدم الإضرار بالسياسة العامة

ونجحت فى ذلك بالفعل ولكن وصل الخلاف بتركى للعمل وكنت حزينا ولكن يفعل الله مايشاء

الأخطاء المستفادة : أخطأت بظنى إمتلاك مساحة لحرية إتخاذ القرار داخل نطاق مسؤوليتى وكان الأفضل هو الرجوع لرئيس مجلس

الإدارة فى كل قرار له صلة بالسياسة العامة وماذلت أقدر له فضله فى تعليمى مهارات مؤثرة

٢٠١٤-٢٠٢٤ : تأسيس وإدارة مؤسسة تجارية فى مجال السيراميك والأدوات الصحية وطبيعة عملى تشمل كافة العمليات الإدارية

من تخطيط وتنفيذ ومتابعة ومواجهة تحديات وعوائق وأزمات

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

٢٠١٥ : بداية تأسيس لسوق السيراميك بشارع بورسعيد بمحافظة الإسماعيلية ونمو رأسى وأفقى والتسويق بطرق وأفكار

جديدة تعتمد على أن التسويق التجارى نجاحه هو خدمة التاجر إداريا وتطويره ونموه

٢٠١٦ : التوسع الجغرافى لعمليات التوزيع فى أكثر من ١٢ محافظة لصغار التجار والمعارض وفتح فرع بورسعيد

للمستهلك

٢٠١٧ : واجهت المؤسسة أزمة قاسية نتيجة لتغير السياسات الإقتصادية وعملية التعويم لأن المؤسسة كانت ميزانيتها

ومركزها المالى يعتمد إعتقادا كليا على الإتفاقيات الأجلة مع الطرفين المورد والعميل وهنا يعجز الإيجاز عن التوضيح

٢٠١٧-٢٠١٨ : تم التقليل من العمل التجارى والتركيز على المستهلك النهائي 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 الرئيسى والإتجاه للتمويل الخارجى للخطة الموضوعية وتمت بنجاح

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

المهارات المكتسبة : مهارات عديدة فى الجانب العملى والشخصى والنفسى والروحى

أخطاء المرحلة : بالتأكيد أخطاء فى بعض التفاصيل والتوقيعات ولكن لم تكن السبب الرئيسى فى عدم الإستمرارية كنت أستطيع معالجتها سريعا

شكرا على وقت حضرتك