

(1)

مقدمة

أتقدم إلى سيادتكم بطلبي هذا للعمل ضمن فريق الشركة .
أود أن أخطركم بأن لدي خبرة (16 عام) في مجال الادارة والمبيعات ولدي اعتقاد أن خبرتي وكيفية التعامل مع فريق العمل قد يعود بالفائدة على الشركة لقد استطعت من خلال عملي أن أبرز قدرتي على وضع الأهداف وتحقيقها والعمل أيضاً على زيادة المبيعات في وقت مناسب وبصورة كاملة .
بكل من الشركات الأتية (مجموعة شركات بهجت (جولدي) ، هنكل مصر (برسيل) ، أرما للصناعات الغذائية (كريستال) ,مونجيني للاغذية (بارتي كيك) ، مؤسسة العين الإحترافية (جوري) ، المصرية للزيوت الطبيعية تتضمن مسؤولياتي في وظيفتي الاطلاع على ما هو جديد ، وتحليل اتجاهات المبيعات من خلال نظام قائم مثل القيام بزيارات مستمرة للعملاء سواء منفردة أو مع مسئول المبيعات بالمنطقة و بحث أي شكاوى تقدم من العملاء و سرعة حلها والتحقق من أن جميع أصنافنا متوفرة لدى العملاء من خلال التقارير التي تقدم . متابعة تحرك مندوبي المبيعات و منسقي المبيعات وذلك من خلال خطوط السير اليومية. العمل على تنشيط بيع الأصناف الراكدة و الأصناف البطيئة الحركة من خلال تقديم اقتراحات تسويقية محدده والتركيز على جميع الأصناف .
لقد حصلت على دورات تدريبية في مجال إدارة المبيعات والتسويق الالكتروني وذلك لمتابعة المبيعات التي تم تحقيقها من قبل والعمل على زيادتها في المستقبل وذلك من خلال عدد العملاء بالمناطق وعمل الانتشار (الأفقي).

قد قمت بإرفاق نسخة من سيرتي الذاتية حتى يتسنى لكم الإطلاع عليها.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير؛

عمرو عبد الرحمن زكي

(2)



سيرة ذاتية (C.V)

الاسم / عمرو عبد الرحمن زكي فاضل

تاريخ الميلاد : 1980/03/17م

المؤهل الدراسي : بكالوريوس في التربية النوعية قسم تكنولوجيا التعليم

والحاسب الآلي ، تقدير عام جيد لسنة 2000 م

الحالة الاجتماعية : متزوج

الخدمة العسكرية : لم يصبه الدور

العنوان : جمهورية مصر العربية - القاهرة 11 شارع المصانع النزهة الجديدة

هاتف محمول : 00201029600022

البريد الإلكتروني: goldiassuit@yahoo.com

السيارة : نعم امتلك سياره ورخصة قيادة خاصة

الهدف من الوظيفة	تطوير مهاراتي العلمية والعملية والحصول على خبرة اكثر في مجال عمل يضمن لي مستقبل باهر أيضاً احاول ان أجد عملاً يجعلني امارس ابداعي والوصول الى الهدف
الخبرة	16 عام في مجال المبيعات من مدير معرض ثم مندوب جملة ومشرف مبيعات حتي مدير فرع
المؤهلات العلمية	▪ حاصل على بكالوريوس التربية النوعية قسم تكنولوجيا التعليم والحاسب الآلي سنة 2000 تقدير عام جيد
المهارات	▪ القدرة على إدارة فريق المبيعات والسيطرة على مشاكل السوق ▪ القدرة على العمل الجماعي والوصول الى الهدف ▪ إجادة برامج ويندوز وميكروسوفت أوفيس ومواقع البيع والتسويق الالكتروني ▪ العمل تحت أى ضغط ▪ العمل بمختلف مناطق الجمهورية (الساحل والاسكندرية ، القاهرة ، الصعيد) ▪ العمل بالخارج في العديد من الدول (السعودية ، البحرين ، الامارات)
الدورات التدريبية	▪ دورات كمبيوتر وبرامج الجاهزة للشركات ▪ أساسيات المبيعات في أكاديمية هنكل للمبيعات ▪ الإشراف والإدارة في أكاديمية أرما للمبيعات ▪ التسويق الالكتروني من مؤسسة ادراك

(3)

الخبرات العملية	2002 حتى 2005
▪ مدير معرض مبيعات بشركة جولدي مجموعة شركات بهجت للأجهزة الكهربائية	
	2005 – 2008 شركة هنكل مصر
▪ مندوب مبيعات جملة وسوبر ماركت بالإسكندرية ومرسى مطروح والساحل الشمالي	
	2008 حتى 2011
▪ مشرف مبيعات بشركة أرما للصناعات الغذائية بالساحل الشمالي ومطروح ▪ مشرف مبيعات البيع المباشر باسيوط ▪ مدير منطقة جنوب الصعيد بشركة مونجيني للكيك و للصناعات الغذائية	
	2012 حتى ابريل 2017
• مدير فرع المنطقة الوسطى بمؤسسة العين الاحترافية للشنتط المدرسية والقرطاسيه والأدوات المكتبية والوسائل التعليمية بالمملكة العربية السعودية	
	يونيو 2017 حتى يوليو 2018
• مدير مبيعات فرع القاهرة بالشركة المصرية للزيوت الطبيعية	