

خالد يحيى الفيفي

محترف مبيعات سيارات

نبذة عني:

محترف مبيعات سيارات حاصل على تقدير امتياز في جودة العمل والانضباط والحماس والتعاون، نجحت وبإستمرار وباقتدار في تحقيق أرقام مبيعات أعلى من المستهدف الشهري المطلوب، توجت ذلك بحصولي على عدة شهادات تميز في الأداء وتقدير ممتاز في التقييم الوظيفي ولسنوات متتالية، بالإضافة إلى أكثر من 70 ساعة تدريب متنوع في المجال، أهداف للحصول على وظيفة في بيع وتمويل السيارات في منشأة أستطيع من خلالها نقل خبراتي العملية الناجحة التي تتجاوز 12 سنة في منشآت ذات سمعة كبيرة، مما يجعلني إضافة للمنشأة التي سألتحق بها.

الخبرات-

2024 حتى تاريخه

• استشاري مبيعات - شركة نجيب اوتو (سوزوكي)

2023 - 2021

• استشاري مبيعات - شركة العيساني للسيارات (ميتسوبيشي)

2021 - 2018

• مسؤول مبيعات السيارات - بدجت

المهام الوظيفية لشركتي العيساني وبدجت

- ✓ دراسة خصائص وقدرات السيارات وفهم جميع تفاصيل الموديلات
- ✓ خدمة العميل والتعرف على المواصفات المطلوبة، ومساعدته في حصر الخيارات
- ✓ بيع السيارات عبر مختلف القنوات (البنوك، نقدا، شركات التمويل)
- ✓ إجراء الدراسات القائمة على أساس المقارنة بين الموديلات واختيار انسبها ليكون الموديل الرئيسي في المتجر
- ✓ شرح الخدمات والضمانات والأمور المتعلقة بالتأمين، والخدمات الخاصة بالسيارات ، والكفالة، والأمور القانونية الأخرى
- ✓ القراءة المستمرة في عالم السيارات والعمل على تطوير المهارات بأنواعها
- ✓ البحث المستمر عن الطرق التي من شأنها تعزيز الربح
- ✓ التوصية بتدشين حملات المبيعات والعروض الترويجية
- ✓ فهم احتياجات السوق ومطابقة المتطلبات مع الموديلات المختلفة
- ✓ إتمام إجراءات البيع واستكمال العقود وتسليم السيارات
- ✓ العمل على تعزيز سمعة الوكالة واستكشاف فرص التطوير المتاحة

2016 - 2015

• مساعد اداري - مؤسسة مشاري الشثري للمقاولات

2014 - 2010

• مسؤول خدمة عملاء ومبيعات وتحصيل شركة عبداللطيف جميل للتقسيط والإجاره " الشركة المتحدة للبيع بالتقسيط سابقا"

2010 - 2009

• مندوب مبيعات أفراد وشركات - شركة اليمنى للسيارات

بيانات الاتصال:



جازان



Kalfyfy860@gmail.com



0501088949

0583294003



المؤهلات الدراسية:

■ الثانوية العامة - 2004



العضويات

- National Automobile Dealers Association - NADA



الدورات التدريبية:

- ✓ مهارات العرض الشفهي - 2021
- ✓ مهارات البيع العمودي والتقاطعي - 2021
- ✓ خدمة العملاء لموظفي مكاتب المبيعات - 2021
- ✓ البيع عن طريق المواصلات أو الفوائد - 2021
- ✓ البيع الاحترافي - 2021
- ✓ الأخلاقيات المهنية في بيئة العمل المشتركة - 2021
- ✓ إدارة الضغوط في العمل - 2021
- ✓ إدارة البيع بالتجزئة - 2021
- ✓ نظام تخطيط موارد المنشأة و تقديم المناقصات - 2019
- ✓ اتقان عملية البيع - 2018
- ✓ الاحترافية في خدمة عملاء مكاتب تأجير السيارات - 2018
- ✓ خدمة العملاء "تعرف على عميلك" - 2018
- ✓ مقدمة في مهام الموارد البشرية - 2018
- ✓ حركة المال - شركة عبداللطيف جميل - 2013
- ✓ فن التعامل مع العملاء - 2013
- ✓ الاتصال الفعال - شركة عبداللطيف جميل - 2010
- ✓ البيع - شركة اليمنى للسيارات - 2009

الانجازات :

- ✓ حاصل على تقدير ممتاز في تقييم الأداء الوظيفي - بدجت - 2020
- ✓ حاصل على تقدير ممتاز في تقييم الأداء الوظيفي - بدجت - 2019
- ✓ حاصل على شهادة تميز - شركة عبداللطيف جميل - 2012
- ✓ حاصل على شهادة تميز - شركة عبداللطيف جميل - 2011

المهارات:

- الإلمام بأنواع السيارات ومواصفاتها ومزاياها
- مهارات التواصل الشفهي والتعامل مع كافة الطبقات المختلفة: تم تحقيق درجة ممتاز في قياس الأداء الوظيفي في مهارة التواصل
- العمل تحت الضغط: النجاح في تحقيق نتائج أكثر من الهدف الشهري المطلوب
- مهارات الاقتناع الاستماع
- القدرة على التعامل مع العميل الغاضب
- اللغة الإنجليزية: دورة تدريبية - معهد كاميلي
- القدرة على حل المشكلات

