**ايهـاب المهدى**



# ملخص ..**...............................................................................**

# 

# الملف الشخصي :

# 

# الحاله الاجتماعيه : متزوج\*

# الجنسية: مصرى \*

# الموقع الحالي: الرياض **\***

# **\* Tel / WhatsApp: +966537128221**

# **.**

# **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

# آخر وظيفة : مشرف مبيعات الموزعين ( المنطقة الوسطى ) ماكسوس\*

# الشركة : شركة بوابة العربات \*

# 

**الهدف¶**

**ان دعم القيادة الذاتية للغاية من خلال العديد من الدورات التدريبية المختلفة لمدة اكثر من20 عامًا من الخبرة في المبيعات والتسويق (لكل من الائتمان ومبيعات التجزئة). تمكّنني المعرفة والخبرة القيّمة في هذا النطاق الواسع من قيادة جميع العلاقات بين الإدارات المختلفة بخصائص قيادية ممتازة تركز على العمل الجماعي والنتائج.الدافع مع منظومة العمل الجماعي كعضو يؤدي إلى النجاح**

**سنتان مع خبرتنا المختلفة في "التوريق" من خلال التعاون العالي مع إدارات المالية والتأمين ، حققنا نتائج ملحوظة**

**3 سنوات أخرى مع خبرة مختلفة في "المجال الزراعي". لقد بدأت نشاطًا تجاريًا جديدًا مع أصدقائي "شركة ذات مسؤولية محدودة ""**

## الخبره

مايو 2024 حتى الان شركة بوابة العربات

مشرف مبيعات الموزعين – ماكسوس

فى البداية تم العمل فى ادارة الموزعين لكلتا العلامتين بايك & ماكسوس قبل أن يتم الفصل بين فريق كل علامه تجاريه .

\* اعداد التقارير لمدير مبيعات الموزعين ( المنطقه الوسطى )

\* اعداد تقارير المبيعات و المخزون للمملكه ( الوسطى – الغربيه – الشرقيه – الجنوبيه ) .

\* متابعة عمليات البيع والتحصيل بالمنطقه .

\* فتح اسواق جديده سكاكا- عرعر- عنيزة - القصيم

\* وضع وتطوير الاستراتيجيات والأهداف

مايو 2020 – ابريل 2023 شركة أجيال للتنميه الزراعيه

**مدير تشغيل**

العلميه. مجال جديد بدأت به وتم عمل دراسة جدوى لشركتنا حسب الأسساليب

- تأسيس الشركة مع الجهات الحكومية

\* شراء مستلزمات الإنتاج الخاصة بالمشروع.

\* مراجعة سير العمل اليومي والحسابات مع مشرف الموقع

\* ادارة حسابات الشركة (مساهمون – مصاريف )

\* إبرام العقود مع الشركات ( شركة القناة لزراعة البنجر )

فبراير 2018 - يناير 2020 شركة مباشر (مجموعة عبد اللطيف جميل) القاهرة ، مصر

**مدير مراقبة الأعمال**

\* تعمل هذة الشركة في مجال مبيعات السيارات بالتقسيط في مصر

GM & CGM التقارير إلى \* رفع

الرقابة الداخلية لقسمي الائتمان والتأمين \* أنا مسؤول عن

\* فحص ومراقبة ملفات التوريق. مستشار المحفظة .

\* منسق لجنة الائتمان والمخاطر

. \* مدير لجنة مكافحة غسل الأموال

. \* مسؤول عن مشروع الأرشفة الإلكترونية - قيد التجهيز

و الجوده العاليه . \* إنجازاتي الرئيسية في هذه الوظيفة / التحضير الجيد للمحفظة الفعلية مع انخفاض المستندات المفقودة .\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

مارس 2012 - يناير 2018 مباشر (مجموعة عبد اللطيف جميل) القاهرة ، مصر

**مدير الائتمان المنطقة**

بالتقسيط فقط . شهدت هذه المرحلة تحول الشركة للبيع

. \* اعداد التقارير لمدير العمليات

\* إدارة فريق من 12 موظفًا لائتمان المبيعات مع التجار .

. \* بناء شبكة قوية تضم أكثر من 30 موزعًا محليًا

. \* تدريب الباعة الجدد على البيع بالتقسيط

لكننا حققنا من 80٪: 100٪ كل السنوات بعد ذلك. في البداية واجهنا بعض الصعوبات في تحقيق الهدف

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

UIT CO . (ديسمبر 2008 – فبراير 2012 (مجموعة عبد اللطيف جميل القاهرة ، مصر

**مدير فرع**

كموزع لشركة دايو موتورز واسبيرانزا اختلطت الشركة في هذه المرحلة بين الائتمان الداخلي ومبيعات التجزئة

\* اعداد التقارير لمدير العمليات

\* إدارة 3 بائعين و 5 موظفين آخرين

\* تحديد المستهدف الشهري وتقديم المشورة والدعم للبائعين

\* وضع وتطوير الاستراتيجيات والأهداف

\* الاتصال بالتسويق والتجار والمبيعات التجارية للعلامات التجارية دايو موتورز واسبيرانزا .

\* مع فريقي الرائع حققنا زيادة كبيرة في المستهدف والبيع بأعلى الأسعار عام 2009

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ديسمبر 1999 - نوفمبر 2008 (مجموعة عبد اللطيف جميل القاهرة ، مصر ) UIT CO .

**مندوب مبيعات ومشرف**

في هذه المرحلة ، اكتسبت معظم خبرتي في البيع النقدى والتقسيط من قبل خبراء في هذا المجال.

\* استقبال العملاء.

\* وصف كافة التفاصيل الخاصة بالتقسيط.

\* وصف كل التفاصيل عن السيارة.

\* أول عامين لم يتم تحقيق المستهدف ولكننا فعلنا ما فى جهدنا لتخطى هذة المرحله . ومن ثم بدأنا فى تحقيق المستهدف الأعوام التاليه .

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

فبراير 1997 - أغسطس 1999 ( ETDCO & Eastern CO. Cairo & Hurgada، Egypt)

**محاسب ومسؤول مالي وإداري**

كانت مجموعة الشرقاوي هي المالكة للشركتين

عملت في البداية كمحاسب فروع ثم تم تكليفي للعمل في مشروع الغردقة.

\* محاسب 3S

\* مسؤول مالى وادارى عن أي عمل غير هندسي.

لقد حصلت على تجارب مختلفة خلال هذه السنوات الثلاث على وجه الخصوص في مجال المقاولات . (منتجع جديد)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

يناير 1996 - يناير 1997 ( عفيفي موتورز الإسكندرية ، مصر )

**مندوب مبيعات**

كانت هذه الشركة موزع معتمد لعدة ماركات (Daewoo- V.W- Hyundai – Opel )

ولكنها كانت تعمل بلا هدف أوعمل منظم . لذلك توقفت عن العمل وبحثت عن عمل جديد.

## التعليم

**1- بكالريوس تجاره – شعبة محاسبة ، جامعة الزقازيق ( سبتمبر 1995 )**

**الشعبه : محاسبه**

**2- دبلومه صعوبات التعلم (جامعة القاهرة) نوفمبر 2020**

**………………………………………………………………………………………………………………………………**

**▲ مهارات اللغة**

**اجادة اللغة العربية تحدثا وكتابة**

**اجادة اللغة الإنجليزية**

**دورات في الجامعة الأمريكية بالقاهرة**

**Berltz English**

**IELTS / Score 5.5**

>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>

## التدريب

Toyota Way Management… .. فبراير 2009

P.S (حل المشكلات) ...... أغسطس 2009

شيكومي ، SOP Creation and Daily Management ..... أغسطس 2009

مهارات إدارة وإدارة الوقت .. أكتوبر 2009

تدريب Fresh Man ... أكتوبر 2009

Leader Ship المستوى 1… .. يوليو 2010

Leader Ship Theme ...... يوليو 2010

كيزن وهوشين كانري ... يونيو 2011

المدراء المحترفون ... أكتوبر 2017

مكافحة غسيل الاموال ...... ابريل 2018

الذكاء العاطفي ...... سبتمبر 2018

قيادة الفريق الفعال ……. أكتوبر 2018

مهارات الناس: ما وراء الكلمات - كيف تبدو وصوت .... نوفمبر 2018

أنت سفير العلامة التجارية ... ديسمبر 2018

قصة فورد ... يناير 2019

الوعي بالعلامة التجارية ... فبراير 2019

تطبيق مهارات الاتصال ...... نوفمبر 2019

الترميز للنجاح ...... نوفمبر 2019

تجربة Cutomer وإدارة العلامات التجارية ... ديسمبر 2019

سلسلة الوسائط الاجتماعية المتقدمة - أخبر قصتك على Facebook…. ديسمبر 2019

إشراك العملاء على وسائل التواصل الاجتماعي…. ديسمبر 2019

إدارة العملاء المحتملين - في متجرك…. ديسمبر 2019

قيادة الإدارة - التعيينات والمتابعة…. ديسمبر 2019

يؤدي الإدارة - الرد على العملاء المتوقعين…. ديسمبر 2019

إدارة في متجرك…. ديسمبر 2019

وسائل التواصل الاجتماعي - تواصل مع العملاء…. ديسمبر 2019

وسائل التواصل الاجتماعي - ما هو الطنين؟ …. ديسمبر 2019

المشهد الرقمي…. ديسمبر 2019

أساسيات القيادة…. ديسمبر 2019

خطة تسويق للمبيعات…. ديسمبر 2019

المسوق الرقمي - المسؤوليات والموارد…. ديسمبر 2019

أساسيات النمذجة المالية والإدارة…. ديسمبر 2019

خطة تسويق للمبيعات…. ديسمبر 2019

طليعة. مندوب مبيعات. الثاني: إدارة عمليات المبيعات اليومية…. ديسمبر 2019

مقاس واحد لا يناسب الجميع - أساليب الاتصال…. ديسمبر 2019

انتبه - الاستماع النشط…. ديسمبر 2019

سوبر الجزء…. ديسمبر 2019

كويك لين - العلامة التجارية والقيم…. ديسمبر 2019

مهارات الناس الخاصة بك تظهر…. ديسمبر 2019

بناء العلاقة…. ديسمبر 2019

مدرب مبيعات اليوم…. ديسمبر 2019

مدرب مبيعات الغد…. ديسمبر 2019

تسليم الأرقام وتأكيد البيع…. ديسمبر 2019

البحث عن المزيد من المال…. ديسمبر 2019

الهبوط على السيارة اليمنى…. ديسمبر 2019

قيادة فريقك…. ديسمبر 2019

امتلك يومك…. ديسمبر 2019

ارفع مستوى فريقك…. ديسمبر 2019

العشرة الأوائل فى المبيعات…. ديسمبر 2019

SYNC: التواصل مع عملاء المبيعات …… يناير 2020

التواصل الإلكتروني الفعال ... يناير 2020

أنا على صواب ، أنت مخطئ - حل …… يناير 2020

شهادة التسويق الرقمي من Google ... يونيو 2020

* **مهارات الكمبيوتر**

Windws & Micro Soft Office

Word – excel – power point

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_