

# Idris Haroon Chouhan

idris.haroon.chouhan.fatehpuri@gmail.com

Contact No. India +91 77424 00428

[linkedin.com/in/idris-haroon-chouhan-697200116](https://www.linkedin.com/in/idris-haroon-chouhan-697200116) <https://360-holding.com/>



## Overview

**Applying for Managerial positions at Marketing / Sales / Operations / Procurement**

**Respected Concernee,**

I have Diversified experience of 18 years in Automotive industry with 8 yrs experience in Al Jomaih Automotive (biggest dealership in GCC for GMC, Chevrolet, Cadillac & GAC) serving with full responsive dedication and sure success in Sales, After Sales and Marketing Division.

I have worked to restore lost customers and built loyalty programs and engagement through telesales, social media and loyalty softwares.

Successfully increased customer footfall and as well as average invoice amount per customer through training and sales tools for call center, service advisors and receptionists.

Created SOPs for departments, Job descriptions for every grade employee based on the hierarchical structure for the company.

Calibrate SMART targets and incentive programs to motivate the workforce.

Collaboration with business niche partners to a win win situation and brought several corporate & govt. Sector contracts and tenders.

I have returned back to India at the moment but I am ready to work at any position in your organization and I strongly believe that I can be a great asset to the company assigned.

## Summary

My Job Responsibilities

Related to Sales :-

- Product marketing –training the sales team, preparing marketing materials.
- Building sales plans and monitoring the execution.
- Setting sales targets, exploring target customers, expanding market area.
- Building and maintaining supplier relationships.
- Market study, customer feedback, employee evaluation
- Increasing annual sales growth with identified profit and decreasing over all expenses.
- Bringing company and sectorial contracts. Binding customers by loyalty, business plans and bilateral benefits plan.
- To anticipate customer needs and respond promptly to any special service requests

Related to Team mates:-

- Motivate team members and work with them to set and meet sales goals.
- Assigning jobs, managing responsibilities and task over the staff
- Resolve internal conflicts, provide support and fight for their human rights
- In charge of hiring staff.

- Training- product knowledge + customer relationship + Work enthusiasm + easy steps for target achievements and periodic meetings for reviews and feedbacks

Related to Co-Departments / Colleagues:-

- Organize and manage proper communication channels
- Acting Bridge between the sales staff and other departments
- Responsible for delivering news, orders, plans to/from sales dept. to other dept.
- Monitor the workflow between the dept.

Related to Higher Management:-

- Reporting – Sales activities
- Plans for approval, ideas for betterment of the company
- Critical issues
- Dept. budget, P&L of the dept.
- Follow plans and orders set by them as a healthy challenge.

## Experience



### **Additional Responsibility - Workshop Operations Manager**

360 Holding

Jan 2022 - Present (2 years)

Putting major time into improving operations and enhancing customer experience at the service centers of the company.

- Have written the Standard Operating Manual for the workshops
- Assigned Hierarchy of the organization
- Written simpler & understandable job descriptions
- Setting SMART targets for the individuals at the service center.
- SWOT analysis and studying analytical reports of the operations
- Deep diving into the flaws and time-consuming procedures and applying changes to improve the productivity and scope of achieving targets.
- Hiring & training Arab Service Advisors for better customer services.
- Technician efficiency improvement by data analyzing the standard labor hours v/s actual time.
- Cost reduction and task management training.
- Report analysis and strategic planning to improve income.



### **National Sales Manager**

360 Holding

Jan 2018 - Mar 2024

Currently added a new responsibility to my shoulders: Expanding corporate cooperation with many government and public sectors.

We are bringing fleets (vehicles) of various companies to our service centers across the Kingdom for periodic and breakdown maintenance - One of the vital sources of extra income in times of low market performance.

Presently made successful contracts with many huge corporates like:

- \* Saudi Manpower Solution Co. - SMASCO
- \* National Construction Co.
- \* Saudi Hala Groups - AVIS rental division
- \* SAMARA rental and leasing company
- \* National Technology Group
- \* Saudi Himaya Co. -insurance and warranty provider
- \* Al Jomaih Co. (maintenance for leased cars)
- \* Al Ghidaani Transportation services
- \* Al Shahea Co.- DUNKIN DONUTS
- \* Day & Night Co. - Govt contracts and tenders
- \* KFUPM - tender based

and many more to achieve cooperation with...



## **Procurement Manager**

### **360 Holding**

June 2014 - Jan 2021 (6 years 8 months)

\*key person in creating an automotive parts, accessories and workshop tools brand SFG -stop fit and go

\*designer of product and packaging

\*opening imports channel and gateway to the world

\*market penetration and sales planner

\* sole operator of all social medias - twitter,instagram and snapchat -

@stopfitandgo \*setting policy, prices and competitions with rivals

\* marketing, adverts, campaign organizing

Other responsibilities

Heading, organizing and monitoring the functionality of

Parts Purchasing - monitoring consumption, ordering, stocking at branches

Sales - Planning, layout, execution.

Product Importing departments - introducing numerous products (auto parts, accessories, gadgets) from around the world.

Contracting - govt. and private sectors - Public Relationship

## **Special Event Manager**

### **360 Holding**

Jan 2017 - Feb 2017 (2 months)

Organizing Event @Automechanika Exhibition Jeddah 2017.

I was the driving motor behind:

- \* finalizing the booth design, negotiation with Marketing and advertising company TCC at Riyadh.
- \* selecting the give away gifts and preparing before the 3 days event
- \* selecting products from display at the arena
- \* coordinating with management of exhibition for space allotment, payments, enrolling our brand and company in their brochures, booklets and flyers.
- \* I was the head of the team of 3 more sales persons standing in welcoming viewers and giving presentations on our products.
- \* Preparing and executing the exit plan after the 3 days event.



## **National Parts Sales Manager**

360 Holding

June 2014 - Nov 2015 (1 year 6 months)

Plan and execute Sales Strategy.

Parts purchasing across Kingdom

Maintain stock between Minimum and Maximum level

Stock Distribution to 8 branches through CPD

Conducting Quarterly Random Inventory and Annual Cycle Inventory

Close monitoring for Inventory turnover in branches

Obsolete Stock clearance and executed remedies to eradicate for future



## **Fleet Manager**

AlJomaih Automotive Company

Idris Haroon Chouhan - page 3

Aug 2008 - May 2014 (5 years 10 months)

GM Automotive Parts, Ac Delco Oils and Lubricants, Ac Delco Batteries and GM

Accessories wholesales.

Introducing new launches to market customers

Expanding sales area

Achieving Targets

After Sales Follow up

Implementing, Designing and Setting Indoor Accessories Display area in the branches (Gondola, Racks and Shelves)

Raised Wholesale Target from 115K to 550K in 6yrs.



## **Senior Parts, Oils and Accessories Salesman**

AlJomaih Automotive Company

May 2006 - Jul 2008 (2 years 3 months)



## **Sales Executive**

Al-Babtain Power & Telecommunication Co.

Jan 2004 - Feb 2005 (1 year 2 months)

Outdoor Sales - target - Hypermarkets in Riyadh

Sales Support

After Sales Services - Repairs and Warranty claims

## Education



### **Osmania University**

Bachelor's Degree, Business/Commerce, General

2003 - 2005

Studies;-(

### **Tagore Public School, Jaipur**

Higher Secondary Schooling, PCB

2001 - 2003



### **International Indian School, Riyadh**

Secondary Schooling

1992 - 2000

## Licenses & Certifications



**Appreciation Certificates from General Motors** - General Motors Africa & Middle East

## Skills

Employee Training • Data Analysis • Smart Working • High Potential Programs • Opportunity Identification • Automotive Repair • Operations Management • Policy Writing • Executive Management

## Languages Known

Fluent in English & Arabic both spoken & written

Native Language Hindi / Urdu

## Personal Information

DOB: 2nd March 1986

Nationality: Indian, in KSA since 1991

Valid Driving License of KSA

Married and have 2 kids

## RELEVANT DOCUMENTS

Certificate

OF



∞ Award ∞

May it be known that this Certificate has been presented to

*Idris Haroon (Parts Wholesale Salesman, Buraidah Branch)*

---

*In recognition of his participation in achieving Hubtowns Dealership*

*objectives during year 2012*

---

Regional Parts Manager

A blue ink signature of Wael Zain.

Wael Zain

Hubtowns Dealership Director

A blue ink signature of Mustafa Alhumaidan.

Mustafa Alhumaidan





**CERTIFICATE OF EXPERIENCE**  
**PROUDLY PRESENTED TO**

**Mr. Idris Haroon**

This is to certify that Mr. Idris Haroon served as a  
**Sales Manager at 360 Company Ltd.**  
from June 2014 to December 2023.

Date: 22/05/2023

التاريخ: 1444/11/02 هـ

## جامعة عثمانية

شعار الجامعة

### كلية تجارة

رقم الجلوس: 3731590

بهذا نشهد بأن /

محمد إدريس بن محمد هارون

قد حصل على درجة / بكالوريوس تجارة (منهج دراسي إنجليزي)

من هذه الجامعة وذلك تقديرا لاجتيازه الامتحان كالتالي:

الترتيب	العام	الجزء الأول
أول	أبريل / 2004م	اللغة الإنجليزية اللغة الثانية / الهندية
ثاني	أبريل / 2006م	الجزء الثاني (اختياري) محاسبة متقدمة تدقيق الحسابات ضريبة الدخل

أصدرت تحت ختم الجامعة

نائب رئيس الجامعة (توقيعه)

حيدر آباد - الهند

التاريخ: 2006/09/18م

التصديقات خلف الوثيقة:

تصديق المحامي و كاتب العدل في مدينة حيدر آباد - الهند

تصديق أمين عام حكومة أندھرا براديش - الهند

تصديق السفارة الهندية بالرياض - السعودية

الختم الرسمي لمكتب الترجمة



*[Handwritten signature]*



## جنرال موتورز

### شهادة تدريب جنرال موتورز

هذه شهادة بأن

السيد / إدريس هارون

قد اجتاز و بنجاح التدريب التالي

أيه ١٠٦٧ ١٦ أم إيه

فرد الأجزاء التقنية

مدة الدورة: ١٦ ساعة

التاريخ: ٢٢/١٠/٢٠٠٩م

جون إن ستادوك  
مدير و رئيس عمليات جنرال موتورز الشرق الأوسط



## جنرال موتورز

### شهادة تدريب جنرال موتورز

هذه شهادة بأن

السيد / إدريس هارون

قد اجتاز و بنجاح التدريب التالي

أيه ١٠٦٠ ١٦ أم إيه

مهارات البيع الاحترافية لمستشاري الأجزاء

مدة الدورة: ١٦ ساعة  
التاريخ: ٢٠٠٩/٠٥/٢٤ م

جون إن ستادوك  
مدير و رئيس عمليات جنرال موتورز الشرق الأوسط



Kingdom of Saudi Arabia - Al-Q  
Al-Arabi Office For Translation & Typing  
LICENSE NO. 151  
C. C. No. : 6919  
Date

28 MAY 2011

A.O.T.T.

المملكة العربية السعودية - القسم  
المكتب العربي للترجمة والطباعة  
ترخيص رقم ١٥١  
عضوية الغرفة التجارية ٦٩١٩  
التاريخ

## شهادة إتمام دورة تدريبية

بهذا نشهد أن

**إدريس هارون**

قد أتم بنجاح الدورة التدريبية التالية

**PPCC0.01W**

**دورة تدريبية استشاري قطع غيار جنرال موتورز**

صدرت الشهادة بتاريخ: ٢٠١٠/٦/٢٨

رئيس ومدير إدارة  
عمليات جنرال موتورز الشرق الأوسط  
جون ان ستادويك  
"وقع"



08875

٠٨٨٧٥



# شهادة اجتياز

تدريب جنرال موتورز

المتدرب / إدريس هارون

قد اجتاز بنجاح البرنامج التدريبي التالي:

الرمز	المواد	التاريخ
A1084,11ME	الاستبصار التقني للموظفين غير التقنيين	٢٠٠٩/١٠/١٦
A1002,11ME	دراية المنتجات التقنية	٢٠٠٩/١٠/١٦
A1017,11ME	التقنية لعمال قطع الغيار	٢٠٠٩/١٠/٢٣
A1007,11ME	التقنية لمستشار الخدمات	٢٠٠٩/١٠/٢٣
A1013,08ME	التدريب على DCS	٢٠٠٩/١١/٠١
A1014,11ME	التدريب على إدارة المخزون	٢٠٠٩/١١/٠٣
MPPCEP.C9W	جلوبال EPC ٤	٢٠١٠/٠٣/٠٥
VCFC0.F1W	التفهم على أهمية حماسة العملاء	٢٠١٠/٠٣/٢١
VCFC0.L1W	كيف نبني حماسة العملاء	٢٠١٠/٠٣/٣٠
PPS01,08W	بيع. صيانة و تصليح قطع الغيار: اختيار قطع الغيار الصحيحة و السعر الصحيح - يساعد على الاحتفاظ بالعملاء.	٢٠١٠/٠٣/٣١
PPS03.P1W	عقلية ولاء العملاء و التعهد بالاحتفاظ بالعملاء	٢٠١٠/٠٤/١١

تاريخ الإصدار: ٢٥/٠٥/٢٠١١م

رئيس و مدير إداري عمليات جنرال موتورز في الشرق الأوسط

تصديق المكتب على الترجمة أعلاه



## شهادة اجتياز

تدريب جنرال موتورز

المتدرب / إديس هارون

قد اجتاز بنجاح البرنامج التدريبي التالي:

الرمز	المواد	التاريخ
PPCPQ.٢١W	كتالوج قطع الغيار الإلكترونية لجنرال موتورز تعمل به ماستير سناب-اون لحلول قطاع الأعمال: الطاقة	٢٠٠٩/٠٦/١٣
LMS١٠١,٠١W	مقدمة إلى جنرال موتورز LAAM LMS	٢٠٠٩/٠٦/١٣
A١٠٦١,١١ME	التدريب على برنامج Microcat	٢٠٠٩/٠٦/١٤
PPC٠٠,٠٣W	إدارة المخزون الأساسية	٢٠٠٩/٠٦/١٧
A١٠٧٩,٠٤ME	حماسة العملاء المتميزين لجنرال موتورز	٢٠٠٩/٠٧/١٩
A١٠٥٢,١١ME	التدريب على EPC٤	٢٠٠٩/٠٨/٠٣
C١٠٦٠,٠٨ME	فهرسة قطع الغيار الإلكترونية لجنرال موتورز DAT	٢٠٠٩/٠٨/٢٣
H١٠٦٢,٠٨ME	هولدن بارتفايندر	٢٠٠٩/٠٨/٢٣
VB١٠٠,٠١W	التدريب على أساسيات أنظمة السيارات (F.A.S.T)	٢٠٠٩/٠٨/٣١
A١٠٥٠,١١ME	تشجيع موظفي قطع الغيار تجاه المنتجات التقنية	٢٠٠٩/١٠/٠٦

تاريخ الإصدار: ٢٥/٠٥/٢٠١١م

رئيس و مدير إداري عمليات جنرال موتورز في الشرق الأوسط

تصديق المكتب على الترجمة أعلاه





# شهادة اجتياز

تدريب جنرال موتورز

المتدرب / إدريس هارون

قد اجتاز بنجاح البرنامج التدريبي التالي:

الرمز	المواد	التاريخ
PSAHP.SAW	ساتورن - توعية شحن الأجزاء الخطرة	٢٠١٠/٠٤/٢٠
PPTPC.MVW	اختبار التدريب المهني CY ٢٠٠٧ - مستشار قطع الغيار	٢٠١٠/٠٤/٢١
A1٠٦٠,١١ME	مهارات البيع المهنية لدى مستشاري قطع الغيار	٢٠١٠/٠٥/٢٤
A1٠٢٠,١١ME	مهارات الاتصال الفعالة لدى مستشاري الخدمات	٢٠١٠/٠٥/٢٦
PPCC٠,٠١W	تدريب لمستشار قطع الغيار جنرال موتورز	٢٠١٠/٠٦/٢٨
A1٠٦٩,١١ME	مهارات الاتصال الفعالة لدى مستشاري قطع الغيار	٢٠١٠/٠٩/٠٣
FCFDM.٠١٠W	اللحظات المعروفة لـ كاديلاك	٢٠١٠/١٢/٢٦
VPD٠١,٠٨V	بناء جسر الثقة بين عملاء الصيانة	٢٠١١/٠١/٢٢
VPD٠٧,٠٨V	تسويق لأعمالك	٢٠١١/٠١/٢٢
PPD٠١,٠٨V	إجراء مبيعات نقل الحركة الميكانيكية	٢٠١١/٠١/٢٢

تاريخ الإصدار: ٢٠١١/٠٥/٢٥ م

رئيس و مدير إداري عمليات جنرال موتورز في الشرق الأوسط

تصديق المكتب على الترجمة أعلاه





تدريب جنرال موتورز  
المتدرب / إدريس هارون  
قد اجتاز بنجاح البرنامج التدريبي التالي:

الرمز	المواد	التاريخ
PPD-٣,٠٨٧	طريقة تطوير نقل الحركة الميكانيكية إلى بيع بالجملة	٢٠١١/٠١/٢٢
PDSP1,٠٧W	نظرة عامة على طاولة عمل قطع الغيار	٢٠١١/٠١/٢٢
PPCC-٠,٠١٠W	بيع قطع الغيار بالجملة	٢٠١١/٠١/٢٢
A1٠٥٢,٠٨ME	تحديث و تطوير EPC٤	٢٠١١/٠١/٢٢
PAGN٠١-WBT-DC	الترويج للربح	٢٠١١/٠١/٢٦
٥٠٥٢٦,٠٩W	مميزات الموديلات الجديدة لـ إقنيوكس و تيرين	٢٠١١/٠٢/٢٠
GMROS-٠٣W	معايير عمليات الموزعين بالتجزئة لجنرال موتورز ما بعد البيع	٢٠١١/٠٤/١٩
A1٠٢١,٠٨ME	مهارات إدارة الأوقات لقطع الغيار والخدمات	٢٠١١/٠٥/٠٥
A1٠٥٠,٠٨ME	إدارة المخزون المتقدمة	٢٠١١/٠٥/١٢

تاريخ الإصدار: ٢٠١١/٠٥/٢٥م

رئيس و مدير إداري عمليات جنرال موتورز في الشرق الأوسط

تصديق المكتب على الترجمة أعلاه

خ





Multilingual for Translation  
License: 12349 - C.R:1131309893



المملكة العربية السعودية  
مؤسسة اللغات المتعددة للترجمة  
ترخيص: ١٢٣٤٩ - س.ت: ١١٣١٣٠٩٨٩٣

Date: 22/05/2023

التاريخ: 1444/11/02 هـ

## جامعة عثمانية

شعار الجامعة

### كلية تجارة

رقم الجلوس: 3731590

بهذا نشهد بأن /

محمد إدريس بن محمد هارون

قد حصل على درجة / بكالوريوس تجارة (منهج دراسي إنجليزي)

من هذه الجامعة وذلك تقديراً لاجتيازه الامتحان كالتالي:

الجزء الأول	العام	الترتيب
اللغة الإنجليزية		
اللغة الثانية / الهندية	أبريل / 2004م	أول
الجزء الثاني (اختياري)		
محاسبة متقدمة	أبريل / 2006م	ثاني
تدقيق الحسابات		
ضريبة الدخل		

أصدرت تحت ختم الجامعة

حيدر آباد - الهند

نائب رئيس الجامعة (توقيعه)

التاريخ: 2006/09/18م

التصديقات خلف الوثيقة:

تصديق المحامي و كاتب العدل في مدينة حيدرآباد - الهند

تصديق أمين عام حكومة أندھرا براديش - الهند

تصديق السفارة الهندية بالرياض - السعودية

الختم الرسمي لمكتب الترجمة



Handwritten signature.