

خالد يحيى الفيفي

محترف مبيعات سيارات

نبذة عني:

محترف مبيعات سيارات حاصل على تقدير امتياز في جودة العمل والانضباط والحماس والتعاون، نجحت وباستمرار 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 ٧٠ ساعة تدريب متنوع في المجال، أهدف للحصول على وظيفة في بيع وتمويل السيارات في منشأة أستطيع من خلالها نقل خبراتي العملية الناجحة التي تتجاوز ١٠ سنوات في منشآت ذات سمعة كبيرة، مما يجعلني إضافة للمنشأة التي سألتحق بها.

الخبرات:

- استشاري مبيعات سيارات - نجيب اوتو (سوزوكي) ٢٠٢٤ - حتى تاريخه
- استشاري مبيعات سيارات - شركة العيسائي (ميتسوبيشي) ٢٠٢١ - ٢٠٢٣
- مسؤول مبيعات السيارات - بدجت ٢٠١٨ - ٢٠٢١

المهام الوظيفية لشركتي العيسائي 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، نقداً، 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

- مساعد اداري - مؤسسة مشاري الشثري للمقاولات ٢٠١٥ - ٢٠١٦
- استشاري مبيعات وخدمة عملاء - شركة عبداللطيف جميل للتقسيط والاجاره الشركة المتحدة للبيع بالتقسيط سابقا" ٢٠١٠ - ٢٠١٤
- استشاري مبيعات أفراد وشركات - شركة اليمنى للسيارات ٢٠٠٩ - ٢٠١٠

بيانات الاتصال:

جازان

kalfyfy860@gmail.com

٥٠١٠٨٨٩٤٩

٥٨٣٢٩٤٠٠٣

المؤهلات الدراسية:

- الثانوية العامة - ٢٠٠٤

العضويات

- National Automobile Dealers Association - NADA

الدورات التدريبية:

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

الإنجازات :

- تجاوزت المستهدفات البيعية الشهرية باستمرار من خلال فهم احتياجات العملاء وتقديم الحلول المناسبة لهم.
- حققت المركز الأول في المبيعات على مستوى المنطقة الجنوبية أثناء عملي في شركة سوزوكي، وتميّزت بتقديم أداء عالي ومبيعات متفوقة.
- حصلت على تقييم أداء استثنائي بدرجة ٥ من ٥، تقديراً لتمييز الأداء في خدمة العملاء وكفاءة العمل.
- ساهمت في تطوير أدوات وتقنيات البيع من خلال استخدام الوسائل الرقمية في عرض السيارات بشكل أكثر تفاعلاً واحترافية.
- درّبت الموظفين الجدد وساعدتهم على تطوير مهاراتهم البيعية، مما ساهم في رفع مستوى الفريق بشكل عام.
- نسّقت بشكل مستمر مع قسم الصيانة والإدارة لتسريع عمليات تسليم السيارات وتحقيق رضا العملاء.
- تم اختياري كبائع الشهر في شركة سوزوكي نتيجة تحقيق نتائج متميزة ورضا عالٍ من العملاء.
- حافظت على علاقات طويلة الأمد مع العملاء مما أدى إلى عمليات شراء متكررة وزيادة في الإيرادات.
- حاصل على تقدير ممتاز في تقييم الأداء الوظيفي - بدجت - ٢٠٢٠
- حاصل على تقدير ممتاز في تقييم الأداء الوظيفي - بدجت - ٢٠١٩
- حاصل على شهادة تميز - شركة عبداللطيف جميل - ٢٠١٢
- حاصل على شهادة تميز - شركة عبداللطيف جميل - ٢٠١١

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 كامبلي
- القدرة على حل المشكلات