

غزوان عبدالإله بحلاق

بكالوريوس تسويق وإدارة إنتاج



الهدف الوظيفي :

أسعى للإنضمام إلى شركة ذاتية تسعى إلى التطور المستمر وتتوفر إمكانية التدرج الوظيفي.

بطاقة شخصية:

- الجنسية : سوري
- تاريخ الميلاد : 1984م
- الحالة الاجتماعية : متزوج
- عدد الأبناء : 3
- جوال : 0545552713
- ghazwan2000@hotmail.com

التعليم:

- بكالوريوس تسويق و إدارة إنتاج
جامعة العلوم والتكنولوجيا
تاريخ التخرج : أكتوبر 2006
الموقع : صنعاء - اليمن
- دبلوم تصميم داخلي
(Photoshop - 3D Max - AutoCad)

الدورات التدريبية :

- Spin Selling
- Negotiation Skills
- Effective Personal Productivity
- Customer Service
- Skills Salesman
- Communication Skills
- Presentation Skills
- Strategic personal planning
- Training of Trainers

الشهادات :

- Best Selling Ability
- Result Driven Spirit
- Result Oriented Spirit

الهوايات :

- السباحة - القراءة - الديكور

اللغات :

- العربية (اللغة الأم)
- الإنجليزية (متوسط)

الخبرات العملية :

مدير مبيعات:

مؤسسة حجر ومدر التجارية 2015/12/01 - الحاضر

الموقع: المدينة المنورة

قطاع الشركة: ديكورات داخلية الدور الوظيفي: إدارة المبيعات

مدير مبيعات منطقة المدينة المنورة.

شركة محمد صالح باحارة - وكلاء أطقم حمامات روكا

2010/12/08 - 2011/11/16

الموقع: المدينة المنورة

قطاع الشركة: أدوات صحية. الدور الوظيفي: إدارة المبيعات

مدير علاقات مشاريع منطقة مكة المكرمة.

أيضاً لدى شركة محمد صالح باحارة - وكلاء أطقم حمامات روكا

2007/11/10 - 2010/12/07

مشرف مباشر.

مركز زيني لصيانة السيارات 2007/04/01 - 2007/10/31

الموقع: جدة

قطاع الشركة: صيانة سيارات. الدور الوظيفي: إدارة.

مسئول قسم النقليات / مبيعات السيراميك والأدوات الصحية

شركة الثريا الدولية لمواد البناء 2004/08/13 - 2007/03/31

الموقع: جدة

قطاع الشركة: بيع بالتجزئة/جملة الدور الوظيفي: مبيعات

مبيعات الرخام والسيراميك والأدوات الصحية 2005/08/14 - 2007/03/31

مسئول قسم النقليات وتوصيل البضائع 2004/08/13 - 2005/08/13

منسق مبيعات.

شركة سديم لخدمات البيئة 2004/03/01 - 2004/07/31

الموقع: جدة.

قطاع الشركة: أجهزة تحلية مياه. الدور الوظيفي: المبيعات

خدمة العملاء / مسئول أجهزة المراقبة الداخلية.

مركز الكورنيش التجاري 2002/02/01 - 2004/02/31

الموقع: جدة.

قطاع الشركة: مركز تجاري الدور الوظيفي: خدمة العملاء

المهارات :

- استخدام الحاسوب الآلي.
- تحمل ضغوط العمل والتعامل معها.
- تدريب وقيادة فريق عمل.
- دراسة السوق ووضع خطط تسويقية.