

# خالد يحيى الفيفي

محترف مبيعات سيارات

## نبذة عن:

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 سألتاح لها.

## الخبرات:

### بيانات الاتصال:

جازان

kalfyfy860@gmail.com

٠٥٠١٠٨٨٩٤٩

٠٥٨٣٢٩٤٠٠٣

### المهام الوظيفية لشركة 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 و اختيار انسبيها 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
- التصويبة بتدشين حملات المبيعات والعروض الترويجية
- فهم احتياجات السوق ومطابقة المتطلبات مع الموديلات المختلفة
- إنتمام إجراءات البيع واستكمال العقود وتسليم السيارات
- العمل على تعزيز سمعة الوكالة واستكشاف فرص التطوير المتاحة

### المؤهلات الدراسية:

٢٠٠٤ - الثانوية العامة

### العضويات

National Automobile  
Dealers Association -  
NADA

استشاري مبيعات وخدمة عملاء - شركة عبداللطيف جميل للتقسيط والاجاره" الشركة المتحدة للبيع بالتقسيط سابقاً" ٢٠١٤ - ٢٠١٠

استشاري مبيعات أفراد وشركات - شركة اليمني للسيارات ٢٠٠٩ - ٢٠١٠

## الدورات التدريبية:

- مهارات العرض الشفهي
- مهارات البيع العمودي والتقطاعي
- 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 وتقديم 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 اليماني للسيارات

## 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 الاقناع
- الاستماع
- القدرة على التعامل مع العميل
- الغاضب
- اللغة الإنجليزية: دورة تدريبية -
- معهد كامبلي
- القدرة على حل المشكلات

## 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 عملني في شركة سوزوكي، وتميزت بتقديم أداء عالي ومباعات متفوقة.
- حصلت على تقييم أداء استثنائي بدرجة ٥ من ٥، تقديراً لتميز الأداء في خدمة العملاء وكفاءة العمل.
- ساهمت في تطوير أدوات وتقنيات البيع من خلال استخدام الوسائل الرقمية في عرض السيارات بشكل أكثر تفاصيلاً واحترافية.
- دربت الموظفين الجدد وساعدتهم على تطوير مهاراتهم البيعية، مما ساهم في رفع مستوى الفريق بشكل عام.
- نسقت 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 عالي من العملاء.
- حافظت على علاقات طويلة الأمد مع العملاء مما أدى إلى عمليات شراء متكررة وزيادة في الإحالات.
- حاصل على تقدير ممتاز في تقييم الأداء الوظيفي - بدرجت - ٢٠٢٠
- حاصل على تقدير ممتاز في تقييم الأداء الوظيفي - بدرجت - ٢٠١٩
- حاصل على شهادة تميز - شركة عبداللطيف جميل - ٢٠١٢
- حاصل على شهادة تميز - شركة عبداللطيف جميل - ٢٠١١