

سلطان الطناني

الجنسية: فلسطيني بوثيقة مصرية قابلة للتحويل اول مرة - المملكة العربية السعودية | Sultanadel977@gmail.com | 0537356403

أخصائي مبيعات وتسويق | متخصص في نظم المعلومات الإدارية والتقنية الميكانيكية

الهدف الوظيفي

أخصائي مبيعات وتسويق طموح، أسعى للانضمام إلى بيئة عمل احترافية في قطاع البنوك، شركات السيارات، التمويل، المقاولات، أو الشركات التقنية، حيث يمكنني استغلال خبراتي في المبيعات، التسويق، والتفاوض، بالإضافة إلى مهاراتي في التحليل وإدارة البيانات، لتحقيق أهداف المؤسسة والمساهمة في تطوير العمليات التشغيلية وزيادة الإيرادات.

المؤهلات العلمية

بكالوريوس إدارة الأعمال - متخصص نظم المعلومات الإدارية
جامعة الباحة - الباحة تاريخ التخرج: 2024/03

بلوم التقنية الميكانيكية
الكلية التقنية - الرياض (فرع شقراء) تاريخ التخرج: 2021/08

الخبرات العملية

أخصائي مبيعات وتسويق | (2024/12/27 - 2025) - مؤسسة رأيك لتقنية المعلومات - الرياض
• تنفيذ استراتيجيات تسويق رقمية لجذب العملاء المحتملين.
• بناء علاقات مهنية وتحقيق أهداف المبيعات.
• تقديم خدمات ما بعد البيع لدعم العملاء.

مندوب مبيعات سيارات | (2024/12/20 - 2024/07) - شركة سترونج للسيارات - الرياض
• القاءات مع العملاء لضمان صفات بيع ناجحة.
• تقديم استشارات متخصصة حول السيارات وخيارات التمويل.
• إدارة الحسابات البنكية الأولية للعملاء.
• متابعة استلام وتسلیم السيارات وضمان رضا العملاء.

مدخل بيانات ودعم فني (تدريب تعاوني) | (2024/02 - 2023/12) وزارة النقل والخدمات اللوجستية - القصيم
• إدخال البيانات وتحليلها لضمان دقة السجلات.
• تقديم الدعم الفني لأنظمة الحاسوب والطابعات.

فني ميكانيكا سيارات (تدريب تعاوني) | (2021/06 - 2021/08) وكالة هيونداي الوعاد - القصيم
• صيانة السيارات وإجراء الفحوصات الدورية.
• تقديم الدعم الفني لفرق الهندسة.

مساح خرائط Google Maps | (2018/03 - 2018/01) - شركة ليزرو التسويقية - القصيم
• تحديث وإدارة بيانات الخرائط لرفع دقة المعلومات.
• تحقيق الأهداف التسويقية وزيادة عدد المواقع المحدثة.

الدورات التدريبية والشهادات

- شهادة قائد كشفي - جمعية الكشافة العربية السعودية.
- عدد ساعات تطوعية مسجلة في وزارة العمل السعودية.

المهارات

المهارات الشخصية:

- العمل الجماعي والتعاون مع الفرق المختلفة.
- القدرة على التكيف مع بيئة العمل المتغيرة.
- إدارة الأولويات والوقت بفعالية.
- التفكير التحليلي وحل المشكلات.
- مهارات تنظيمية واتصالية قوية.
- حب التعلم وتطوير الذات.

المهارات المهنية:

- مهارات المبيعات والتسويق الرقمي.
- إدارة علاقات العملاء وتحقيق المستهدفات البيعية.
- إعداد الحسابات البنكية الأولية للعملاء.
- تحليل البيانات وإدخال المعلومات بدقة.
- التفاوض والإقناع وبناء علاقات فعالة مع العملاء.
- استخدام Microsoft Office وبرامج تحليل البيانات.