

مقدمه تعريفه

العمل في بيئة تشجعني على النجاح والنمو المهني حيث يمكنني الاستفادة من مهاراتي ومعرفتي بشكل مناسب

الخبرات العمليه

وكيل المبيعات

دلنا العقارية 03/2020-30/2024

المنصورة - مصر

المساهمة في زيادة قاعدة عملاء الشركة بنسبة 15% من خلال البحث والعلاقات والإعلان الفعال، تقديم المساعدة في خدمة العملاء للوحدات، البحث في اتجاهات السوق لتحديد مواقع التطوير في المستقبل، تطوير وتنفيذ استراتيجيات المبيعات الناجحة لزيادة الإيرادات.

كول سنتر

الاهرام العقارية 2020/03-2018/03

القاهرة الجديدة - مصر

استقبال المكالمات، واستقبال العروض العقارية من المطورين وفرزها قبل عرضها على المسؤولين لتوفير الوقت، والرد على رسائل البريد الإلكتروني ومتابعتها، واستقبال الشكاوى، واستقبال طلبات العملاء وتحويلها للقسم المختص، وتقديم الدعم للعملاء لحل مشاكلهم.

مندوب مبيعات

رونسكا مصر للمواد الغذائية 2018/02-2016/02

المنصورة - مصر

لقاء العملاء ومناقشة المنتج معهم، متابعة العملاء بعد الاتصال الأول حتى إتمام عملية الشراء، بناء علاقات مهنية طويلة الأمد مع العملاء الحاليين والعملاء المستهدفين، تقديم تقارير الأداء والإنجازات اليومية للمديرين، التفاوض مع العملاء حول الأسعار والعروض الممكنة، تحقيق هدف المبيعات المنفق عليه مع الإدارة.

بيانات الاتصال

ابوظبي - الإمارات العربية المتحدة

+97161782789

yausryibrahim@gmail.com

مصري

تعليم

كلية التجارة قسم المحاسبة

جامعة المنصورة

مهارات

مهارات التفاوض

المبيعات

مهارات الاستماع الجيدة

تحديد الأولويات

رضا العملاء

تقديم الدعم للعملاء

مهارات التواصل والإقناع

إجادة استخدام أجهزة الكمبيوتر

الكفاءة في استخدام برامج الاكسل

والوورد

اللغات

العربية: اللغة الأم