

السيرة الذاتية

• معلومات شخصية :

| الاسم | الجنسية | تاريخ الميلاد | العمر | مكان الميلاد |
|------------------------|-------------------|------------------------|-------|--|
| حاتم صلاح على الشرفاوي | مصري | 1973/07/18 | 49 | مصر |
| هاتف منزل 1 | هاتف فاكس | 0546562520 | | |
| هاتف جوال | البريد الإلكتروني | 966540868252 | | Hhhhatem181280@gmail.com |
| الوظيفة | الجهة | مدير المبيعات والتسويق | | المملكة العربية السعودية |

• الأهداف :

| نوع الهدف | الأهداف |
|-----------|--------------------|
| | العمل وتحقيق الذات |

• المؤهلات العلمية والشهادات الحاصل عليها :

| م | المؤهل | تاريخه | التقدير | الجامعة \ المعهد | الكلية \ المركز | التخصص |
|---|---------------------------------|--------|---------|------------------|--------------------------|---|
| 1 | ماجستير في إدارة الأعمال MBA | 2015 | امتياز | جامعة عين شمس | ماجستير في إدارة الاعمال | الإدارة والاستراتيجية - مهارات القيادة الناجحة والفرق بين القيادة والإدارة تخصص(مبيعات - تسويق - خدمة عملاء- شئون إدارية) |
| 2 | بكالوريوس تجارة | 1995 | جيد | جامعة القاهرة | تجارة | محاسبة وإدارة اعمال |

• الدورات التدريبية والندوات والمحاضرات وورش العمل :

| م | البرنامج | تاريخه | المركز | محتويات البرنامج |
|---|---|--------|--------------------------|--|
| 1 | دورة تدريبية في اعداد مدير ناجح | 2014 | جامعة عين شمس | . طرق الادارة الناجحة . طرق القيادة . طرق التحفيز لفريق العمل . كيفية كتابة وصيغة التقارير |
| 2 | دورة في فن البيع والتسويق (معهد الزرقاء - الرياض) | 2010 | معهد الزرقاء - الرياض | . طرق البيع . طرق اقناع العميل بالسلعة . طرق ادارة فريق المبيعات |
| 3 | دورة تدريبية في المبيعات والتسويق من جامعة القاهرة | 2001 | جامعة القاهرة | كيفية عمل تحليل شامل للسوق كيفية ادارة فريق عمل كيفية تحليل المبيعات وعمل خطط لرفع كفائه الفريق البيعي ورفع معدل المبيعات |

• الخبرات العملية :

| الوظيفة | مدير مبيعات | الشركة | شركة بلاسكو للصناعات البلاستيكية | الفترة | من 2018/3 وحتى اليوم |
|---------|------------------------------------|--------|---|--------|-----------------------|
| الوظيفة | مدير تسويق ومبيعات وتطوير اعمال | الشركة | شركة فالكون للمنتجات البلاستيكية الراجحي السعودية | الفترة | من 2016/12 الى 2.18/2 |
| الوظيفة | مدير مبيعات تسويق | الشركة | شركة مفروشات العمر التجارية في السعودية | الفترة | 2009 الى 2016/10 |

| | | | | | |
|---------------------|--------|--|--------|-------------|---------|
| 2003 الى 2008 | الفترة | شركة امريكانا للمواد الغذائية بمصر والامارات | الشركة | مدير منطقة | الوظيفة |
| 1995 الى نهاية 2002 | الفترة | شركة سيراميك كليو باترا بمصر | الشركة | مدير اقليمي | الوظيفة |

المهام والانتجازات :-

| الشركة | المهام والانتجازات |
|---|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> المسؤول عن عمل تحليل لمنافسين بالمناطق المسؤول عن عمل تحليل للمنتجات والاسعار المسؤول عن المشاركة في وضع الاهداف للمناديب المشاركة في تحديد اسعار المنتجات المسؤول عن فتح اسواق جديدة داخل المناطق المشاركة في وضع الموازنة السنوية المسؤول عن توظيف مناديب جديدة المشاركة في الغاء او اضافة منتجات جديدة المشاركة في المعارض الداخلية والخارجية المسؤول عن التعاقد مع كبار العملاء المسؤول على وضع خطط التسويق والعروض المسؤول على التدريب وعمل دورات للمناديب وفريق البيع والتسويق |
|  | <ul style="list-style-type: none"> المسؤول عن عمل تحليل لمنافسين المسؤول عن عمل تحليل للمنتجات والاسعار المسؤول عن المشاركة في وضع الاهداف للمناديب المشاركة في تحديد اسعار المنتجات المسؤول عن عمل دراسة للمنتجات والمنافسين المسؤول عن فتح اسواق جديدة داخل المملكة المسؤول عن التصدير المشاركة في وضع الموازنة المسؤول عن توظيف مناديب جديدة المشاركة في الغاء او اضافة منتجات جديدة تم وضع سياسات التسويق والمبيعات تم وضع نظام العمولات والحافز للمناديب تم وضع سياسات التصدير والاليه المسؤول عن المشاركة في المعارض الداخلية والدولية |
|  | <ul style="list-style-type: none"> المسؤول عن وضع اهداف المبيعات الشهرية والسنوية وتحقيقها المسؤول عن توظيف المناديب المسؤول عن المعارض والانتقالات المسؤول عن ادارة خدمة العملاء المسؤول عن ادارة المستودع المسؤول عن المشتريات (اختيار الموديلات السنوية) المسؤول عن طرق العرض وعرض الموديلات والتصنيف |
|  | <ul style="list-style-type: none"> المسؤول عن توزيع مستهدف المنطقة على المناديب المسؤول عن تحقيق المستهدف المسؤول على فتح اسواق جديدة بالمنطقة واستقطاب عملاء جدد المسؤول عن تنفيذ تعليمات الشركة بالمنطقة تحقيق المستهدف المساهمة في وضع استراتيجيات للمنطقة |

| | | |
|---|--|---|
|  | <ul style="list-style-type: none"> • المسؤول عن تسويق منتجات الشركة داخل المنطقة • المسؤول عن ادارة المناديب بالمنطقة • المسؤول عن استقطاب عملاء جديدة للشركة • المسؤول عن توظيف مناديب جديدة بالمنطقة • تحقيق مستهدف المبيعات • متابعة العملاء والوكلاء بالمنطقة • توزيع جميع العينات للموديلات الجديدة للشركة | <p>شركة سيراميك كليو باترا بمصر</p> |
|---|--|---|

| | |
|---|-----------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 1 - القدرة على التخطيط والتنظيم والمتابعة والتوجيه الفعال للعمليات البيعية لطاقتهم البيع والتسويق 2 - القدرة على القيادة والتحفيز وتوجيه طاقم البيع 3 - القدرة على اعداد التقارير الدورية والمستندية 4 - اجادة التعامل مع الكمبيوتر 5 - قدرات عالية في وضع ورسم الخطط والسياسات التسويقية والبيعية 6 - مهارات عالية الاتصال والتفاوض وحل المشاكل وادارة الأزمات 7 - سرعة في معرفة وفهم للمنتجات التي يتم تسويقها او بيعها 8 - تخطيط المناطق والمسارات البيعية 9 - ادارة الاجتماعات البيعية بفاعلية 10 - القدرة على التحليل الإستراتيجي لإدارة التسويق بالشركة 11 - توجية عناية أكبر لكبار العملاء وقياس رضا العملاء وسرعة الاستجابة لخدمتهم | <p>المهارات</p> |
|---|-----------------|

• مهارات أخرى :

| المهارات | نوعية المهارة |
|---|----------------------|
| <p>الحاسب الآلي والانترنت.. اتقان العمل على برنامج AX اتقان العمل على برنامج ..out look - اتقان العمل على برنامج الشامل</p> | <p>تقنية المكاتب</p> |
| <ol style="list-style-type: none"> 1 - المشاركة في وضع وصياغة الأهداف الاستراتيجية للشركة او المصنع . 2 - تخطيط النشاط البيعي ويشمل المشاركة في وضع الأهداف ورسم السياسات البيعية داخل الشركة كالسياسات الخاصة بالمنتجات والاسعار والتوزيع والترويج والاتصال مع الأسواق المستهدفة . 3 - تنظيم الأنشطة البيعية والتي تشمل تنظيم الجهود البيعية من خلال تطوير هيكل تنظيمي فعال. 4 - تحديد الأولويات لتحقيق أهداف المبيعات عبر قنوات البيع ، شرائح وقطاعات العملاء، والمنتجات وفقا للمخطط الزمني. 5 - تحديد فرص البيع ووضع خطة المبيعات لتتواءم مع إستراتيجية الشركة , ورصد وتحليل أداء المبيعات . 6 - ضمان حسن تنفيذ خطط البيع لجميع المنتجات والخدمات. 7 - العمل على رفع الحصة السوقية من خلال زيادة حجم المبيعات. 8 - إدارة فريق المبيعات بطريقة ناجحة تسعى إلى تحقيق الأهداف . 9 - دراسة احتياجات ومتطلبات سوق العمل وتحليل سوق العمل، والتوصل إلى احتياجات العملاء وتوفيرها. 10 - المحافظة على العلاقات الجيدة مع العملاء المهمين ، والبحث الدائم عن عملاء جدد والتواصل | <p>مهارات شخصية</p> |

معهم والحفاظ على علاقات متينة معهم .

11 -متابعة سوق العمل ودراسته بشكل دائم والتعرف على المنتجات الجديدة والمنافسة والإمام التام بها

12 - عمل البحوث التسويقية ودراسة الحصة السوقية للشركة وللمنافسين , ومتابعة أوضاع المنافسين واستراتيجياتهم والجديد فى السوق.

13 - تأسيس قاعدة بيانات عن الأسواق والمنافسين والمناطق الجغرافية وتوزيعاتها.

14 - تحليل تقارير البيع والتحصييل بشكل يومي لمعرفة نقاط الضعف والقوة لفريق المبيعات.

15 - متابعة تحصيل المديونيات ومناقشتها مع فريق المبيعات باستمرار بشكل يومي .

16 - التأكد من بناء والمحافظة على علاقات بناءة وطويلة الأجل مع العملاء الرئيسيين.

17 - تنسيق الانشطة البيعية مع الإدارات الأخرى كالتسويق والمشتريات والمخازن والإنتاج والمالية

.

18 - الرقابة والتقييم على الأنشطة البيعية، وتشمل تحديد المناطق البيعية، تحديد مسارات رجال البيع، وتحديد حصص البيع وتلقي التقارير عن النشاط البيعي وتقويم النتائج.

19 - تحفيز رجال البيع من تطبيق أساليب التحفيز المختلفة والبحث عن المكافآت التي تحفز رجال البيع من خلال بناء وتطوير نظام تعويض فعال .

20 - المشاركة في إختيار موظفي المبيعات من خلال مقابلات التعيين، واختيار السير الذاتية المناسبة .

21 - رفع التقارير الشهرية والدورية والسنوية حول المبيعات إلى الإدارة العليا .

22 - تدريب الموظفين الدائم وتحديثهم بأهم الأساليب التسويقية للمبيعات .

| اللغات | اللغة | التحدث | القراءة | الكتابة |
|--------|------------|--------|---------|---------|
| | العربية | نعم | نعم | نعم |
| | الإنكليزية | نعم | نعم | نعم |

والله ولي التوفيق ,,,



TRAINING CERTIFICATE



IBDAA for Training and Consultation in cooperation with

Open Learning Center Ain Shams University

Certify That

HATEM SALAH ALI ALSHARKAWI

National Security Number: 27307181201151

Nationality : Egyptian

Has successfully completed the training course

Business Administration

Held in Cairo - Egypt

60 Training Hours (From 15 October to 7 November 2016)

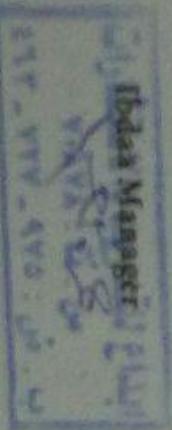
OLC Training
Manager

[Signature]

Open Learning Center
Deputy Director

[Signature]

General Secretary
Ain Shams University



This certificate issued from IBDAA for Training and Consultation and is signed by