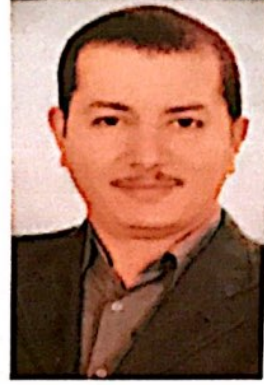


سيرة ذاتية مختصرة

ساهر محمد ديوان

الإسم



مصرى

الجنسية

1976/5/1 م

تاريخ الميلاد

متزوج

الحالة الاجتماعية

بكالوريوس التجارة شعبة محاسبة

المؤهل الدراسي

1999 م

سنة التخرج

0552566596

موبايل

NOORSAHER559@GMAIL.COM :

البريد الإلكتروني

إقامة قابلة للتحويل

الملخص الوظيفي:

- العمل في المملكة بكبرى شركات السيارات كمسئول ومشرف مبيعات لكافة انواع السيارات ومتابعة العملاء و التحصيل ووضع برامج وخطط التسويق

الخبرات العملية بالمملكة العربية السعودية

اولا - مشرف المبيعات والاقساط والتحصيل بشركة أحمدبامعروف وكيل شركة سوزوكى بالمملكة فى الفترة من 2000/11/16 حتى 2014/5/10

طبيعة العمل

- اعداد الخطط التسويقية
- التواصل مع العملاء
- متابعة عمليات التحصيل.

■ متابعة العملاء بعد البيع.

ثانيا : مشرف المبيعات والتسويق بمجموعة عبدالله هاشم وكيل سيارات هوندا بالمملكة فى الفترة من 2014/5/15 وحتى الان

المهام الوظيفية:

- عمل دراسات لاحتياجات العملاء
- إعداد خطط التسويق والتحصيل
- التواصل مع العملاء
- متابعة عمليات التحصيل.
- متابعة العملاء بعد البيع.

المهارات الاضافية :

- إجادة اللغة الانجليزية
- إجادة البرامج المحاسبية
- إجادة برامج الحاسب الالى (وورد- اكسيل – باوربوينت)

مهارات العمل

- عمل خطط واستراتيجيات تسويقيه وبيعيه
- عمل تحليلات للمنافسين والاسواق واحتياجات العملاء فى كل مرحله
- مطلع ، نشيط و قادر علي تحمل المسؤليه والعمل تحت ضغط والعمل فى فريق
- مبتكر ، واقعي ، عملي جدا ومتمكن من التأقلم مع الظروف المحيطة بسرعه
- القدره علي التفاوض والاقناع والتأقلم مع شخصيه الطرف الاخر
- امكانيه تحديد وتحليل رغبات ومطالب العملاء وايجاد الحلول الملائمه لهم
- امكانيه عمل سيناريوهات عن المنتج المراد تسويقه تناسب حاله العميل المستهدف
- امكانيه العمل علي تحقيق التطوير والتحديث الدائم وفقا للإمكانيات المتاحة
- القدره علي الظهور بشكل محترف ومقنع وفقا للمعايير الاحترافيه المطلوبه

- . امكانيه عمل محاضرات عن المنتجات والخدمات الجديده واطهار الجوانب الايجابيه وتجنب السلبيه
- . القدره علي التعامل مع مقابلات واجتماعات العملاء والمستهدفين
- . الاستفاده التامه من التسويق الالكتروني عبر الانترنت
- . القدره علي تعلم المهام الجديده بشكل سريع ومحترف
- . التعامل مع المواقف المختلفه بهدوء وبطريقه مدروسه
- . امتلاك مظهر قوي و شخصيه قويه مما يساعد علي السيطرة علي المروسين واقناع العملاء

الاهداف الوظيفيه

تطوير نفسي علميا وعمليا وعلي المحور الشخصي والوصول لأعلي المناصب عن طريق تحقيق اهداف الشركه

CURRICULUM VITAE



SAHER M DIWAN

Mobil Phone: 0552566596

E-mail NOORSAHER559@GMAIL.COM

JEDDAH- KSA ADRESS;

Transferable eqama

Personal Information

- **Nationality : Egyptian.**
- **Religion : Muslim.**
- **Marital status: Married.**
- **Date of birth : 1 / 5 / 1976**

Education

1999 Helwan University - Faculty of commerce

Bsc. In accounting

Career Summary:

- Work in the UK with major car companies as an administrator and supervisor of sales for all kinds of vehicles and customer follow-up and achievement and the development of programs and marketing plans.

Practical experiences in Saudi Arabia;

First supervisor sales and premiums and collection company ahmadbamarov agent company Suzuki in the Kingdom in the period from 16/11/2000 until 05/10/2014

Nature of work

- ♣ preparing marketing plans
- ♣ communicate with customers
- ♣ follow-up collection operations.
- ♣ customers follow after sale

Second: supervisor sales and marketing group Abdullah Hashim agent Handa balmmlkh cars in the period from 15/05/2014 until now

Functional tasks:

- ♣ work studies to customer needs
- ♣ preparing marketing and collection plans
- ♣ communicate with customers
- ♣ follow-up collection operations.
- ♣ customers follow aftersale

Additional skills:

- ♣ Proficiency in English language
- ♣ proficiency in accounting software
- ♣ Proficiency in computer programs (wOrd- excel - Powerpoint)

Job skills

- action plans and marketing strategies and sales
- work analyzes of competitors, markets and Ahtejat customers at every stage
- early, energetic and able to bear liarits and work under pressure and work in a team
- an innovative, realistic, very practical and versed cope with the circumstances surrounding quickly
- the ability to negotiate and persuade and to cope with personal other party

- Ability to identify and analyze the desires and demands of the customers and find appropriate solutions to them
- Ability to work to achieve lasting development and modernization, according to the possibilities available
- The ability to appear in a professional and convincing according to the standards required professionalism
- The ability to make presentations on new products, services and show the positive aspects and avoid the negative
- Ability to deal with interviews and meetings customers and target
- Take full advantage of e-marketing online
- the ability to learn new tasks quickly and professional
- Dealing with different situations calmly and in a way thought out
- Have a strong appearance and a strong personality, which helps to control your subordinates and convince customers

career goals;

Develop myself academically and practically on the axis and personal access to the highest positions by achieving the company's goals