|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| طارق مصطفى محى مصطفى**مدير مبيعات FMCG****وتحليل بيانات** | معلومات الاتصال >>**...............................****العنوان : مصر– القليوبية – القناطر الخيرية– بهادة – رقم بريدي 13633**الموبايل : 01271819252\_01003887514\_(2+)**موبايل أخر : 01229568573\_(2+)** **البريد الإلكتروني :** **tmoustafa69@gmail.com**لينكدان : [**https://eg.linkedin.com/in/tmoustafa69**](https://eg.linkedin.com/in/tmoustafa69)http://www.egys7.com/wp-content/uploads/2015/08/%D9%88%D8%A7%D8%AA%D8%B3-%D8%A7%D8%A8-%D9%84%D9%84%D9%83%D9%85%D8%A8%D9%8A%D9%88%D8%AA%D8%B1-WhatsApp-Computer-logo.png**:(+2) 01003887514 ,** http://www.watansoft.com/wp-content/uploads/2015/06/viber-free-icon-download-150x150.png**:(+2) 01271819252** | D:\MY SOURCES\MY FILE\شهادات الخبرة\صور شخصية\صورة قديمة\1111.jpg |

|  |
| --- |
| البيانات الشخصية 🞃 |

الجنسية : مصري

مكان الإقامة : جمهورية مصر العربية – القليوبية – القناطر الخيرية – بهادة - رقم بريدي 13633

تاريخ الميلاد : 23 أكتوبر 1969م

الجنس : ذكر

الحالة الاجتماعية : متزوج

الديانة : مسلم

رخصة قيادة : خاصة - سارية

|  |
| --- |
| الوظيفة المطلوبة🞃  |

⮜ (( مدير مبيعات شركات FMCGوتحليل بيانات ))

|  |
| --- |
| الخبرات الحالية 🞃  |

|  |  |
| --- | --- |
| **مدير المبيعات وتحليل البيانات****شركة مصرية كبري - ( مجموعة نقل جروب – شركة فاين FMCG)** ⮜ ادارة فريق المبيعات لتحقيق اهداف الشركة (قيمة / كمية )⮜ تنفيذ الخطط الحالية والمستقبلية للشركة ⮜ ابتكار افكار جديدة تساعد على رفع قيمة المبيعات وزيادة الانتاجية⮜ اعداد مخططات الانتشار والتغطية ومتابعة تنفيذها ⮜ تدريب الفريق على اساليب البيع الحديثة ⮜ حل المشكلات المتعلقة بالسوق ⮜ تطوير وتوجية فريق المبيعات⮜ متابعة تقارير المبيعات اليومية وتقارير المشرفين⮜ عمل العروض الترويجية والخصومات على المبيعات ⮜ تدريب فريق المبيعات على كيف تكون مندوب مبيعات ناجح⮜ الاشراف على تجهيز وعمل خطوط السير الخاصة بكل مندوب 0⮜ عمل التقارير اليومية والشهرية المطلوبة لإدارة البيع 0⮜ متابعة العمل على برامج خاصة بالشركة توضح كل النتائج المتعلقة بالبيع والتوزيع والعرض وخلافة 0 ⮜ قيامي بتصميم تقارير معينة كي توضح موقف ما بالنسبة للبيع سواء على مدار الفترة أو الشهر 0⮜ استلام الهدف الشهري من الادارة العليا وتوزيعه علي الفروع / المشرفين طبقاً للنسب المحددة لكل فرع / مشرف0⮜ عمل المقارنات المختلفة بين الهدف والمحقق وبين الشركة والمنافسين لها داخل النشاط 0⮜ عمل العمولات الخاصة بفريق المبيعات طبقاً لسياسة الشركة فى صرف العمولات 0 | من : فبراير 2008الى : اغسطس 2015 |

|  |
| --- |
| الخبرات السابقة 🞃 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **مدير الدعم الفني والمبيعات**

|  |  |
| --- | --- |
| **شركة مصرية فى مجال البرمجيات**1- ادارة فريق المبيعات لتحقيق اهداف الشركة (قيمة / كمية )2- تنفيذ الخطط الحالية والمستقبلية للشركة 3- ابتكار افكار جديدة تساعد على رفع قيمة المبيعات وزيادة الانتاجية5- تدريب الفريق على اساليب البيع الحديثة 6- حل المشكلات المتعلقة بالسوق والبرامج7- تطوير وتوجية فريق المبيعات والدعم الفنى8- متابعة تقارير المبيعات اليومية وتقارير المشرفين9- تدريب فريق الدعم الفني على البرامج الجديدة1. تطوير القطاع من خلال وضع آليات جديدة للعمل
2. متابعة مشاكل العملاء على البرامج والعمل على حلها
3. تطوير اداء فريق الدعم الفنى ومهاراته

13- تحديث وتطوير القطاع بما يتماشى مع التكنولوجيا الحديثة في سوق البرمجيات14- عمل اجتماعات دورية ودعوة العملاء لمناقشة المشاكل المتكررة للبرامج والعمل على حلها.**مشرف مبيعات وتحليلى البيانات :****شركة مصرية سعودية كبري - ( ايدافكو –فيفا FMCG) فرع من شركة سدافكو السعودية** ⮜ تدريب الفريق على أساليب البيع الحديثة⮜ حل المشاكل المتعلقة بسوق⮜ متابعة تقارير المبيعات اليومية ومندوب مبيعات⮜ تدريب فريق المبيعات على كيفية أن يكون مندوب مبيعات ناجحة⮜ تجهيز وعمل كل بائع⮜ عمل التقارير اليومية والشهرية المطلوبة لإدارة المبيعات.⮜ تجهيز وعمل خطوط السير الخاصة بكل مندوب 0⮜ عمل التقارير اليومية والشهرية المطلوبة لإدارة البيع 0⮜ عملي على برامج خاصة بالشركة توضح كل النتائج المتعلقة بالبيع والتوزيع والعرض وخلافة 0 ⮜ قيامي بتصميم تقارير معينة كي توضح موقف ما بالنسبة للبيع سواء على مدار الفترة أو الشهر 0⮜ استلام الهدف الشهري من مدير المبيعات وتوزيعه علي الفروع طبقاً للنسب المحددة لكل فرع 0⮜ عمل المقارنات المختلفة بين الهدف والمحقق وبين الشركة والمنافسين لها داخل النشاط 0 | ن |

**مشرف مبيعات وتحليلى البيانات :****شركة مصرية كبري - ( شركة مارس العالمية " جالاكسى FMCG " ) ( مصر الجديدة )**⮜ حل المشاكل المتعلقة بسوق⮜ متابعة تقارير المبيعات اليومية ومندوب مبيعات⮜ تجهيز وعمل كل بائع⮜ عمل التقارير اليومية والشهرية المطلوبة لإدارة المبيعات.⮜ متابعة مبيعات الشركة وبالمقارنة مع الأهداف.⮜ تجهيز وعمل خطوط السير الخاصة بكل مندوب 0⮜ عمل التقارير اليومية والشهرية المطلوبة لإدارة البيع 0⮜ عملي على برامج خاصة بالشركة توضح كل النتائج المتعلقة بالبيع والتوزيع والعرض وخلافة 0⮜ قيامي بتصميم تقارير معينة كي توضح موقف ما بالنسبة للبيع سواء على مدار الفترة أو الشهر 0⮜ استلام الهدف الشهري من مدير المبيعات وتوزيعه علي الفروع طبقاً للنسب المحددة لكل فرع 0⮜ عمل المقارنات المختلفة بين الهدف والمحقق وبين الشركة والمنافسين لها داخل النشاط 0 | من : يونيو 2006**الى : فبراير** **2008**من : ديسمبر 2002**إلى : مايو 2006**من : اكتوبر 2000**إلى : ديسمبر 2002** |

|  |
| --- |
| تابع الخبرات السابقة 🞃  |

|  |  |
| --- | --- |
| **محاسب :****بنك الرياض– المملكة العربية السعودية(الرياض)– الإدارة الإقليمية للمنطقة الوسطي– مركز العمليات**⮜ القيام بكافة الأعمال المحاسبية باستخدام البرمجيات المحاسبية للبنك⮜ إعداد وطباعة التقارير على العمليات اليومية في نهاية اليوم، وإرسالها إلى قسم المحاسبة المركزية.⮜ العمل اليومية من الخلافات والقيود وأضافت أن برنامج البنك⮜ العمل من الخصم أو قيود تضاف إلى حسابات العملاء بعد مراجعة التقارير الدورية للبنك.⮜ العمل على برنامج محاسبي كبير جداً على مستوي فروع البنك لإدخال البيانات المحاسبية للفروع 0⮜ إصدار وطباعة التقارير المحاسبية المطلوبة لإدارة المحاسبة المركزية 0⮜ إدخال القيود الخاصة بمطابقة أرصدة الفروع مع النظام المحاسبي وتسوية رصيد الفرع بنهاية اليوم 0 | من : مارس 1998**إلى: سسبتمبر 2000** |
| **مشغل كمبيوتر / سكرتير تنفيذي للسيد مدير مركز العمليات****بنك الرياض– المملكة العربية السعودية(الرياض)– الإدارة الإقليمية للمنطقة الوسطي– مركز العمليات**⮜ سكرتير تنفيذي للسيد / مدير مركز العمليات بالإدارة الإقليمية – بنك الرياض 0⮜ استقبال المراسلات الواردة من فروع البنك وعرضها على السيد مدير مركز العمليات للنظر فيها 0⮜ الرد على المراسلات الواردة من الفروع أولاً بأول ومتابعة تنفيذ ما ورد بها من تعليمات 0⮜ حفظ المراسلات الواردة من فروع البنك بالملفات الخاصة بها كلُ فيما يخصه 0 | من : سبتمبر 1995**إلى : مارس 1998** |
|  |  |
| **محاسب مالى :****شركة مصرية خاصة – تعمل بنشاط التجارة والتوكيلات التجارية ( مصر الجديدة )** ⮜ إمساك دفاتر الحسابات الخاصة بالشركة ، كتابة الخطابات والمراسلات الموجه إلي شركات أخري والرد على الخطابات الواردة ⮜ عمل التقارير المالية المطلوبة باستخدام الكمبيوتر وعرضها على السيد مدير عام الشركة 0  | من : نوفمبر 1993**إلى : سبتمبر 1995** |

|  |
| --- |
| المهارات 🞃  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **المهارة** | **المستوي** | **عدد سنوات الخبرة** | **منذ متي لم أمارس هذه الخبرة**  |
| مدير مبيعات وتحليل بياانات | جيد جدا | اكثر من 15 سنة | ما زلت أمارس العمل حالياً |
| سرعة وإجادة العمل على الكمبيوتر  | جيد جداً | عشر سنوات | ما زلت أمارس العمل حالياً |
| العمل علي برامج محاسبية  | جيد جداً | سبع سنوات | ما زلت أمارس العمل حالياً |
| مشرف مبيعات | جيد جداً | فى خلال 15 سنه | ما زلت أمارس العمل حالياً |
| محاسب مالي | جيد | خمس سنوات | عشر سنوات |

|  |
| --- |
| اللغات 🞃  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **المهارة** | **المستوي** | **عدد سنوات الخبرة** | **منذ متي لم أمارس هذه الخبرة**  |
| العربية | ممتازة |  |  |
| الإنجليزية | جيدة | سنة |  |
| المستوي التعليمي🞃  |

|  |  |
| --- | --- |
| ⮜ **المؤهل** : **معهد تجاري** ⮜ **الجامعة** : جامعة الزقازيق – فرع بنها ⮜ **التخصص** : محاسبة مالية⮜ **سنة التخرج** : 1991 م⮜ **التقدير** : مقبول | مايو 1991 |
| ⮜ **أكاديمية علوم الكمبيوتر** ⮜ **المكان** : مدينة نصر – القاهرة⮜ **التخصص** : دراسة علوم الكمبيوتر ( Windows-Word-Excel-Access ) | من : إبريل 1995إلى : يوليو 1995 |
| ⮜ **مركز تكنولوجيا المعلومات** ⮜ **المكان** : محافظة الجيزة – القاهرة ⮜ **التخصص** : دورة في برنامج (Access ) | لمدة شهر |
| الوظيفة المرغوبة🞃  |

|  |
| --- |
| ⮜ **نوع العمل :** موظف⮜ **نظام العمل** : دوام كامل⮜ **المكان المفضل للوظيفة** : الإمارات العربية المتحدة – دولة الكويت – المملكة العربية السعودية – دولة قطر – دولة عمان – دولة البحرين - مصر⮜ **مجال الوظيفة** : مدير مبيعات وتحليل بيانات – محاسبة مالية – بنوك دعم فنى - كمبيوتر ( سوفت وير ) – اداري |

|  |
| --- |
| المستوي المهني🞃  |

|  |
| --- |
| ⮜ **المستوي المهني :** جيدة ( خبرة اكثر من خمسة عشر سنوات ) مجالات متعددة ( المبيعات - مدير تحليلي بيانات المبيعات – محاسبة - الكمبيوتر ) ⮜ **توقيت بدء العمل** : في خلال شهر من تاريخ المقابلة  |

**وتفضلوا بقبول وافر التحية والاحترام ،،،،، طارق مصطفى محى**