

Mohamed Abdullatif Abu Elmati



With my experiences for more than 15 years in the field of the sales B2B & B2C for Air condition solutions and home appliances with international brands such as (Hitachi – Samsung DVM – Gibson, CRAFFT , etc.).

If you check my resume then you will know that my details are the right fit for sales & marketing Dept.

OBJECTIVE

Looking for new challenge in Sales & Marketing for Air condition & Home appliances

Contact Information :

Email :

mohamedabdelatif54@gmail.com

Address

Riyadh ,Dammam , Saudi Arabia .

Phone :

+966 55 725 7940

Skills :

Leadership .

Delegation .

Negotiation .

Sales Data Analysis

Follow-up and Analysis Feedback

Computer Skills (MS office , AXP)

Work Experience

Act. A/C Exclusive Dealers Manager

Alessa Industrial Co . AIC

From Jan 2020 To Present

- Find the needs of exclusive air conditioning customers.
- Designing the annual plan for A/C exclusive dealer to achieve the profit for the company .
- Provide technical support to customer sale team
- Advise customers on the market situation to achieve the common sales objective.
- Appropriate advertising of the product by display samples.
- Organizing training courses to customers about new products.

Achievements:

- ✓ Open new sales channels for related To growth our market share.
- ✓ Growth the market share and increase profit for the company .
- ✓ Increasing sales volume yearly.

Assist. Sr. Sales & Marketing Manager .

Alessa Industrial Co . AIC

From Jan 2019 To Dec. 2020

- Ability to create sales Plan to achieve the company strategic plan .
- Sales analysis for each category .
- Coaching and lead sales team to achieve our goals .
- monitoring & closing deals with the sales team .
- Able to make the benchmarking for the competitors .
- Able to create and monitoring the sales reports with the sales team .

Achievements:

- ✓ Growth sales profit for the projects .
- ✓ Improve the work environment to the sales team
- ✓ Open new sales channel for related To growth our market share. Getting some government approval on our brands .
- ✓ Act. A/C Exclusive Dealers Manager

Languages

English
Conversational
Arabic
Native

Education:

Sep. 2000 - May 2004 Bachelor of
Commerce - Tanta University

Personal Information :

Married with 2 Kids .
Transferable Sponsorship
I have car

References:

Available Upon as requested

Team Leader - Projects Sales .

Alessa Industrial Co . AIC

From Jan. 2016 To Dec. 2018

- Lead & Coaching the sales team .
- Professional presentation to clients and consultant .
- Follow up with the team to get maximize effort as a team work to getting up monthly sales plan .
- Solve all Clients disputes
- Responsible for achievement sales target
- Continually reporting about the market situation
- Responsible for collection
- Ability to present products to the consultant and project owner

Achievements:

- ✓ Open the new clients and distributors .
- ✓ Opening new sales channels .
- ✓ Increasing sales volume yearly
- ✓ Improve sales to key accounts and government sector by Accreditation of consulting offices

Supervisor of the government sales .

(Alessa Industrial Co.) AIC

From 01 Jan. 2010 To

- Tack care to searching the new government tenders .
- Study the specifications of the tender and choose the optimize products .
- Develop competitive pricing to obtain the tender
- Follow up on delivery as per the delivery schedule .

Achievements:

- ✓ Increase sales volume by getting Approval our products from most government sectors such as (General Directorate of Prisons - General Directorate of Passports - Public Security - Education - Ministry of Defense - Social Affairs- National Guard - Ministry of Health)
- ✓ Handling Projects more than 75 Million SAR with Education
- ✓ Handling Projects more than 154 Million SAR with Social Affairs
- ✓ Handling Projects more than 16 Million SAR with National Guard
- ✓ Handling Projects more than 27 Million SAR with Ministry of Health
- ✓ Total sales with the government sector more than 320 Million

Supervisor, Follow-up - Projects Sales (Alessa Co.)

From 18 Nov. 2006 To Dec. 2010

(Inventory management & follow-up of the sales and marketing plan & external and internal procurement plan & sales team performance & receivables collection)

Achievements:

- ✓ Assisting across all activities in reducing stock loss by observing all company procedures
- ✓ Anticipating and advising customers on their needs, suggesting options

Courses & Training :

- Get training courses in sales skills by Alessa Co.
- Get training courses in communication skills and customer Communication by Alessa Co.

Personal skills .

- ✓ Respect for everyone whether it is a colleague working in the company or a client dealing with the company.
- ✓ Follow up on suggestions from sales staff which will help in maintaining profit growth.
- ✓ Flexibility and objectivity at work to improve the company's sales efficiency
- ✓ Organizing and scheduling appropriate meetings to discuss the results of the company
- ✓ I have a list of major clients in the KSA .
- ✓ Good Communication With others and well dealing with customers.
- ✓ Precision and skill in the required work.
- ✓ The ability to attract new clients.
- ✓ Languages: Arabic , English
- ✓ **Best Employee of the Year 2011 & 2017**

Best Regards

محمد عبد اللطيف ابو المعاطي



من خلال خبرتي لأكثر من 15 عامًا في مجال مبيعات B2B & B2C لحلول التكييف والأجهزة المنزلية ذات العلامات التجارية العالمية مثل (Hitachi - Samsung - Gibson ، CRAFTT ، إلخ). إذا قمت بفحص سيرتي الذاتية ، فستعرف أن بياناتي مناسبة لإدارة المبيعات والتسويق.

الخبرات العملية

مدير عملاء التكييف الحصري

شركة صناعات العيسى

منذ عام 2020

- البحث الدائم عن احتياجات موزعين التكييف .
- عمل الخطة السنوية للعملاء التكييف الحصري لتحقيق ارباح للشركة.
- تقديم الدعم الفني لفريق بيع العملاء .
- تقديم المشورة للعملاء بشأن حالة السوق لتحقيق هدف المبيعات المشترك.
- الدعاية المناسبة للمنتج عن طريق عرض العينات.
- تنظيم دورات تدريبية للعملاء حول المنتجات الجديدة.

الإنجازات المحققة :

- ✓ فتح قنوات مبيعات جديدة ذات صلة لتنمية حصتنا في السوق .
- ✓ تنمية الحصة السوقية وزيادة أرباح الشركة.
- ✓ زيادة حجم المبيعات سنويا.

مساعد مدير المبيعات والتسويق للمملكة

شركة صناعات العيسى

من عام 2019 الى عام 2020

- القدرة على إنشاء خطة مبيعات لتحقيق الخطة الاستراتيجية للشركة.
- تحليل المبيعات لكل فئة.
- تدريب وقيادة فريق المبيعات لتحقيق أهدافنا.
- مراقبة وإغلاق الصفقات مع فريق المبيعات.
- القدرة على إنشاء معيار للمنافسين
- قادر على إنشاء ومراقبة تقارير المبيعات مع فريق المبيعات.

الإنجازات المحققة :

- ✓ نمو أرباح المبيعات للمشاريع.
- ✓ تحسين بيئة العمل لفريق المبيعات
- ✓ فتح قنوات مبيعات جديدة للتجزئة لتنمية حصتنا في السوق.
- ✓ الحصول على بعض الموافقة الحكومية على علامتنا التجارية.

الهدف المطلوب

أبحث عن وظيفة مناسبة في بيئة عمل جيدة لأبقي نفسي في مكان مع أحدث التطورات حيث يمكنني استخدام مهاراتي للتطوير الشخصي والتنظيمي من خلال الجمع بين طاقاتي وخبرتي العملية وتعليمي معًا

معلومات التواصل

الاميل :

mohamedabdelatif54@gmail.com

العنوان

الرياض - الدمام - المملكة العربية السعودية

التليفون :

+966 55 725 7940

المهارات

- القيادة ..
- إعطاء التفويض ..
- التفاوض مع العملاء ..
- تحليل بيانات المبيعات ..
- متابعة وتحليل ردود الأفعال ..
- مهارات الحاسب الالى (مايكروسوفت & AXP)

اللغات

العربية : اللغة الام

الانجليزية : محادثة

التعليم

بكالوريوس ادارة الاعمال من عام
2004

المعلومات الشخصية

متزوج ولدي طفلين

اقامة قابلة للنقل

امتلك سيارة

قائد فريق المبيعات للمشاريع

شركة صناعات العيسى

من عام 2016 الى عام 2018

- قيادة وتدريب فريق المبيعات.
- تقديم العرض الاحترافي للعملاء والاستشاريين .
- المتابعة مع الفريق للحصول على أقصى قدر من الجهد كعمل جماعي للحصول على خطة مبيعات شهرية.
- حل جميع نزاعات العملاء
- مسؤول عن تحقيق هدف المبيعات
- الإبلاغ المستمر عن حالة السوق
- مسؤول عن التحصيل
- القدرة على عرض المنتجات للاستشاري وصاحب المشروع

الانجازات المحققة :

- ✓ تقديم عملاء وموزعين جدد
- ✓ انشاء وفتح قنوات بيع جديدة
- ✓ زيادة حجم المبيعات سنويا
- ✓ تحسين المبيعات للحسابات الرئيسية والقطاع الحكومي من خلال اعتماد المكاتب الاستشارية

مشرف مبيعات القطاع الحكومي

شركة صناعات العيسى

من عام 2010 الى 2016

- البحث عن مناقصات حكومية جديدة
- دراسة مواصفات العطاء واختيار المنتجات المناسبة
- وضع أسعار تنافسية للحصول على العطاء
- متابعة تسليم المنتجات الموردة للحكومة
- إرسال ومتابعة المطالبات المالية للتحصيل

الانجازات المحققة:

- ✓ زيادة حجم المبيعات بالحصول على موافقة منتجاتنا من معظم القطاعات الحكومية مثل (المديرية العامة للسجون - المديرية العامة للجوازات - الأمن العام - التعليم - وزارة الدفاع - الشؤون الاجتماعية - الحرس الوطني - وزارة الصحة)
- ✓ ادارة مشاريع تزيد قيمتها عن 75 مليون ريال مع التعليم
- ✓ ادارة مشاريع تزيد قيمتها عن 154 مليون ريال مع الشؤون الاجتماعية
- ✓ ادارة مشاريع تزيد قيمتها عن 16 مليون ريال مع الحرس الوطني
- ✓ ادارة مشاريع تزيد قيمتها عن 27 مليون ريال مع وزارة الصحة
- ✓ إجمالي المبيعات مع القطاع الحكومي أكثر من 320 مليون خلال فترة ادارتي لها

مشرف قسم المتابعة
شركة صناعات العيسى
من عام 2006 الى عام 2010

(إدارة المخزون ومتابعة خطة المبيعات والتسويق وخطة المشتريات الخارجية والداخلية وأداء فريق المبيعات وتحصيل المستحقات)
الإنجازات المحققة :

- ✓ المساعدة في جميع الأنشطة في تقليل خسائر المخزون من خلال مراقبة جميع إجراءات الشركة
- ✓ التوقع وتقديم المشورة للعملاء بشأن احتياجاتهم ، واقتراح الخيارات المناسبة للإدارة والعملاء

الدورات التدريبية

- الحصول على دورات تدريبية في مهارات البيع من شركة العيسى.
- الحصول على دورات تدريبية في مهارات الاتصال والتواصل مع العملاء من قبل شركة العيسى.

السمات الشخصية الرئيسية

- ✓ احترام الجميع سواء كان زميلاً يعمل في الشركة أو عميلاً يتعامل مع الشركة.
- ✓ متابعة الاقتراحات المقدمة من موظفي المبيعات والتي ستساعد في الحفاظ على نمو الأرباح
- ✓ المرونة والموضوعية في العمل لتحسين كفاءة مبيعات الشركة
- ✓ تنظيم وجدولة الاجتماعات المناسبة لمناقشة نتائج الشركة
- ✓ الحصول على دورات تدريبية في مهارات البيع من شركة العيسى.
- ✓ الحصول على دورات تدريبية في مهارات الاتصال والتواصل مع العملاء من قبل شركة العيسى.
- ✓ امتلك قائمة بالعملاء الرئيسيين في المملكة .
- ✓ التواصل الجيد مع الآخرين والتعامل الجيد مع العملاء.
- ✓ الدقة والمهارة في العمل المطلوب.
- ✓ القدرة على جذب عملاء جدد.
- ✓ اللغات: عربي ، إنجليزي
- ✓ أفضل موظف لعام 2011 و 2017

مع أطيب التحيات