الاسم واللقب

مدير مبيعات

0096600000000

username@examplel.com

جدة، المملكة العربية السعودية

linkedin/in/surname.name

مدير مبيعات سيارات ذو خبرة تتجاوز 10 سنوات في قيادة فرق المبيعات، تطوير استراتيجيات التسويق، وتحقيق نمو مستدام في قطاع السيارات. متخصص في تحليل اتجاهات السوق، التفاوض مع العملاء، وتقديم حلول تمويل مبتكرة لزيادة المبيعات وتعزيز ولاء العملاء. يتمتع بسجل حافل في إدارة صالات العرض، تحقيق الأهداف البيعية، وتوسيع قاعدة العملاء من خلال استراتيجيات تسويق ناجحة.

الخبرات العملية:

مدير مبيعات – شركة XYZ للسيارات *(2020 – حتى الآن)*

- قيادة فريق مبيعات يضم 15 مستشارًا وتحقيق زيادة سنوية في المبيعات بنسبة 35%.
- وضع وتنفيذ استراتيجيات تسويق فعالة ساهمت في استقطاب شريحة واسعة من العملاء.
- تحسين تجربة العملاء من خلال تطوير برامج ولاء وخدمات ما بعد البيع.
- الإشراف على تحليل السوق وتحديد اتجاهات الطلب لتعزيز المبيعات.

مدير مبيعات إقليمي – شركة ABC للسيارات الفاخرة *(2016 – 2020)*

- تحقيق نمو بنسبة 40% في مبيعات السيارات الفاخرة من خلال بناء علاقات قوية مع العملاء المميزين.
- تطوير خطط تسويقية مبتكرة لرفع مستوى الوعي بالعلامة التجارية.
- تدريب وتطوير فرق المبيعات لرفع كفاءتهم وزيادة معدلات التحويل.
- التفاوض مع الموردين والوكلاء لضمان أفضل العروض والأسعار.

التعليم والشهادات:

- **بكالوريوس إدارة الأعمال – جامعة الملك عبدالعزيز** *(20xx – 20xx)*
- **شهادة محترف المبيعات في قطاع السيارات (Certified Automotive Sales Professional - CASP)** *(20xx)*

الدورات التدريبية:

- **دورة إدارة علاقات العملاء في قطاع السيارات (CRM for Automotive Industry)** – معهد HubSpot (20xx)
- **ورشة عمل تحليل السوق وتوقعات المبيعات في قطاع السيارات** – أكاديمية الأعمال (20xx)
- **دورة استراتيجيات التفاوض وإغلاق الصفقات في مبيعات السيارات** – Dale Carnegie (20xx)

المهارات الأساسية:

- تطوير استراتيجيات المبيعات والتسويق في قطاع السيارات
- التفاوض الفعّال وإدارة العلاقات مع العملاء
- تحليل السوق واتجاهات الطلب لتعزيز الإيرادات
- إدارة صالات العرض وتحقيق الأهداف البيعية
- الإلمام ببرامج تمويل السيارات والتسهيلات الائتمانية

اللغات:

- العربية (اللغة الأم)
- الإنجليزية (مستوى جيد جدًا)