

نبذة تعريفية

مسوق ومطور مبيعات استراتيجي

أركز على تحويل الاستراتيجيات التسويقية إلى تدفق نقدي مستدام وأرقام مبيعات متصاعدة، شغوف بالابتكار.

بخبرة تزيد عن عشر سنوات في أبحاث السوق وإدارة الحملات الترويجية وتحسين تجربة العميل، أتمتع بمهارات عالية في التفاوض وإدارة العلاقات العامة.

أجمع بين الرؤية الإبداعية في التسويق والفتنة التجارية في البيع لتحقيق نمو مستدام للكيان الذي أعمل لأجله، ملتزماً بتقديم قيمة مضافة للعملاء وتحقيق نتائج ملموسة تساهم في رفع كفاءة الأداء البيعي

الخبرات العملية

مشرف | وأحد مؤسسي شركة توصيل (ناولني) السودان ٢٠١٥-٢٠١٦م

- توسيع النشاط وزيادة الأرباح في عام واحد من خلال تطوير وزيادة العملاء

مندوب ترويج ميداني | شركة زين السودان ٢٠١٦ - ٢٠١٧م

- تقديم عروض توضيحية للمنتجات والخدمات وتحسين الصورة الذهنية للشركة.

باحث مشاريع ميداني | شركة كونسلتانت لبحوث التسويق السودان ٢٠١٧ - ٢٠١٩م

- تقليل المخاطر ورصد تحركات المنافسين ومعرفة نقاط قوتهم وضعفهم وكيفية التميز عنهم، وتحسين تجربة المستفيد من خلال العمل الميداني والاحتكاك المباشر.

العلاقات العامة والتسويق | إذاعة إف إم ٩٧ السودان ٢٠٢٠-٢٠٢٣م

- جذب الجمهور وجذب المعلنين ومتابعة اهتمامات الجمهور وبناء شراكات مع المؤسسات الأخرى للرعاية والإعلان وضمان وجود علاقات طيبة مع النخب والمؤثرين ليكونوا ضيوفاً دائماً دائمين ومصادر موثوقة.

علاقات عامة وتسويق | الخلود للخدمات العامة والعقارات ٢٠٢٥م جدة

- ابتكار وبناء علامة تجارية وتأسيس منصات تسويق رقمي.

مسؤول مشتريات | شركة الديم للحلويات - الرياض ٢٠٢٦م

- توفير احتياجات الشركة بأقل التكاليف وجودة مناسبة بواسطة الشراء الاقتصادي
- تطوير خطط العمل. وضع أسس ومعايير احترافية وأنظمة للمتابعة
- توفير بدائل مناسبة لأصناف مهمة بأسعار مناسبة
- وبناء علاقات قوية مع الموردين وإعادة صياغة الاتفاقيات بما يراعى مصلحة الشركة

المؤهلات الأكاديمية

▪ دبلوم لغة إنجليزية الجامعة العثمانية

الهند ٢٠١١

الدورات

- دبلوم أساسيات حاسوب مايكروسفت أوفيس
معهد المكابراي - السودان - القصارف ٢٠٠٩م
- دورة تسويق (بحوث تسويق)
مركز تدريب كونسلتانت سات - السودان - الخرطوم ٢٠١٦م
- دورة علوم اتصال (إنتاج برامجي - إخراج إذاعي)
المركز الإعلامي العسكري - السودان - الخرطوم ٢٠١٩م

المهارات

شخصية:-

- التواصل الفعال والذكاء الاجتماعي.
- القدرة العالية على التفاوض والافتتاح.
- إدارة الوقت وترتيب الأولويات.
- المرونة والقدرة على العمل تحت الضغط.

مهنية:-

- إدارة علاقات العملاء
- إتقان أساليب الاغلاق البيعي.
- تطوير استراتيجيات البحث عن عملاء محتملين
- اعداد التقارير الدورية وتحليل البيانات



متوكل إبراهيم

00 966 54 653 4468



me@motwakil.com



www.motwakil.com



المملكة العربية السعودية
الرياض



اللغات

- اللغة العربية - ممتاز
- اللغة الإنجليزية - جيد جداً

الهوايات

- القراءة والاطلاع
- كتابة الخواطر
- ممارسة الرياضة

أضغط هنا لتصفح الموقع

أضغط هنا لرسالة واتساب

