

شريف صالح شريف

مشرف مبيعات وعمليات | سلع استهلاكية سريعة الدوران (FMCG) | مبيعات ميدانية | قيادة فرق

المملكة العربية السعودية

الهاتف: 0546244362 | البريد الإلكتروني: shariefsalih@gmail.com

الملخص المهني

محترف مبيعات وعمليات يتميز بتحقيق النتائج، مع خبرة تزيد عن 10 سنوات في مبيعات السلع الاستهلاكية، والعمليات الميدانية، والتوزيع، وتطوير العملاء، وإشراف الفرق. سجل ناجح مع شركة جابان توباكو إنترناشيونال (JTI)، حيث تدرجت من مندوب مبيعات إلى مشرف مبيعات، مع تحقيق مستمر للأهداف وتجاوزها.

أعمل حاليًا في المملكة العربية السعودية كمشرف عمليات، وأدير فرق التوصيل، وأتابع الأداء، وأضمن الالتزام، وأعمل على تحقيق معايير جودة الخدمة. أتمتع بخبرة قوية في إدارة المناطق، ومتابعة مؤشرات الأداء، والتوجيه والتدريب، والتنفيذ الميداني، والتعامل مع الموزعين وتجار التجزئة، وإعداد التقارير التشغيلية.

أسعى للحصول على دور مشرف مبيعات، أو مشرف منطقة، أو مبيعات ميدانية، أو إدارة تجارية في شركة رائدة في قطاع السلع الاستهلاكية، حيث يمكنني المساهمة في تحقيق نمو مستدام من خلال تنفيذ قوي في السوق وقيادة فعالة للفرق.

الخبرة المهنية

شركة دكا التوصيل اللوجستية - الدمام، المملكة العربية السعودية

مشرف عمليات

2025 - حتى الآن

- أشرف على مندوبي التوصيل وأديرهم لتحقيق الأهداف التشغيلية اليومية ومعايير الخدمة.
- أتابع إنتاجية الفريق، والحضور، والسعة التشغيلية عبر الإنترنت، والطلبات المنجزة، ومؤشرات الأداء التشغيلية الرئيسية.
- أحلل الأداء اليومي وأطبق إجراءات تصحيحية لسد الفجوات وتحسين النتائج.
- أوجه وأحفز وأدعم أعضاء الفريق لتحسين الإنتاجية وتحقيق الأهداف.
- أعد وحدث تقارير الأداء وتقارير التتبع التشغيلي باستخدام Excel.
- أنسق مع الإدارات الداخلية وشركاء المنصات لحل التحديات التشغيلية.
- أدير المشكلات الميدانية وأحافظ على تواصل فعال بين فرق التوصيل والإدارة.
- أضمن الالتزام بسياسات الشركة وإجراءاتها التشغيلية ومتطلبات جودة الخدمة.

شركة السحوة لخدمات اللوجستيات - الرياض، المملكة العربية السعودية

مشرف عمليات - مندوب التوصيل

2025 - 2024

- أدت مندوبي التوصيل وأشرفت على العمليات الميدانية اليومية.
- حققت الأهداف التشغيلية المحددة مع الحفاظ على معايير الخدمة والامتثال.
- أدت الجداول، والحضور، والإنتاجية، والسعة التشغيلية.
- تابعت مؤشرات الأداء الفردية والجماعية وتحسينات الأداء.
- دعمت التوظيف والتأهيل والتدريب لمندوبي التوصيل.
- أعدت تقارير الأداء اليومية والشهرية.
- حللت المشكلات التشغيلية والميدانية مع الحفاظ على تواصل قوي مع الإدارة.

جابان توباكو إنترناشيونال (JTI) - السودان

مشرف مبيعات

2024 - 2020

- حققت باستمرار أهداف المبيعات المحددة وكنت أتجاوزها طوال فترة العمل.

- أشرفت على مندوبي المبيعات وأدرت الأنشطة الميدانية اليومية.
- أدرت تغطية المنطقة، والتوزيع، والتنفيذ في السوق، وأداء المبيعات.
- راقبت مؤشرات الأداء الفردية والجماعية وطبقت إجراءات تصحيحية لتحسين النتائج.
- دربت مندوبي المبيعات وطورتهم لتحقيق أقصى إنتاجية وبلوغ الأهداف.
- بنيت علاقات قوية مع تجار التجزئة والموزعين والعملاء الرئيسيين.
- تابعت توافر المنتجات، والتوزيع، والتنسيق في نقاط البيع، وتغطية السوق.
- حللت أداء المبيعات وملاحظات السوق لتحديد فرص النمو.
- نسقت مع فرق التوزيع والإدارة لضمان تنفيذ قوي في السوق.

مندوب مبيعات

2020 - 2016

- حققت باستمرار أهداف المبيعات الشهرية والسنوية وكنت أتجاوزها.
- أدرت منطقة مبيعات ومحفظة عملاء محددة.
- بنيت علاقات قوية مع تجار التجزئة والعملاء.
- خططت لزيارات العملاء وتغطية المنطقة لزيادة فرص المبيعات.
- تابعت الطلبات، وتوافر المنتجات، والتوزيع، والتنفيذ في السوق.
- حددت فرص مبيعات جديدة ودعمت تطوير العملاء.
- قدمت ملاحظات السوق وتقارير المبيعات للإدارة.

شركة النبراس للمعدات - السودان

مسؤول مبيعات وتوزيع

2016 - 2015

- حققت باستمرار أهداف المبيعات المحددة وساهمت في نمو المبيعات.
- أدرت أنشطة المبيعات والتوزيع للمنتجات والعملاء المحددين.
- طورت علاقات العملاء وتابعت فرص المبيعات.
- نسقت عمليات التوزيع وتنفيذ الطلبات.
- راقبت نشاط السوق ومتطلبات العملاء.

بنك التضامن الإسلامي - السودان

الخدمات المصرفية / خدمة العملاء

2015 - 2014

- دعمت العمليات المصرفية اليومية وأنشطة خدمة العملاء.
- تعاملت بمهنية مع العملاء ومعالجة طلباتهم.
- حافظت على الدقة ومعايير الخدمة المهنية.

التعليم

بكالوريوس نظم المعلومات الإدارية (MIS)

الجامعة الدولية بالسودان | 2013

التدريب والدورات

- دورة المحاسبة الإلكترونية - 2013
- تدريب مصرفي - البنك الفرنسي السوداني - تدريب عملي لمدة شهرين - 2014

المهارات الأساسية

مبيعات السلع الاستهلاكية؛ إدارة المبيعات والمناطق؛ إدارة المبيعات الميدانية؛ تحقيق أهداف المبيعات ونمو الأعمال؛ إدارة مؤشرات الأداء؛ قيادة وإشراف الفرق؛ التدريب وتطوير الفرق؛ إدارة علاقات العملاء؛ إدارة الموزعين وتجار التجزئة؛ تغطية السوق والتوزيع؛ تحليل أداء المبيعات؛ الإدارة التشغيلية؛ إدارة القوى العاملة؛ حل المشكلات واتخاذ القرارات؛ إعداد التقارير والتحليل في Excel؛ التقارير اليومية والشهرية؛ خدمة العملاء

مهارات الحاسوب

Microsoft Excel؛ Microsoft Word؛ Microsoft PowerPoint؛ أنظمة إدخال البيانات والتقارير؛ منصات الإدارة التشغيلية؛ أنظمة مراقبة الأداء؛ التطبيقات الحاسوبية العامة

اللغات

العربية: اللغة الأم | الإنجليزية: مهارة عمل احترافية

نقاط القوة

- قدرة مثبتة على تحقيق الأهداف وتجاوزها باستمرار
- مهارات قيادية وإدارية قوية للفرق
- مهارات ممتازة في التواصل والتعامل مع الآخرين
- خبرة قوية في المبيعات الميدانية وإدارة العملاء
- القدرة على العمل تحت الضغط في بيئات قائمة على تحقيق الأهداف
- قدرات تحليلية قوية وحل المشكلات
- القدرة على إدارة فرق كبيرة وأولويات متعددة
- قدرة عالية على التكيف والانضباط التشغيلي

الهدف المهني

الحصول على وظيفة مشرف مبيعات، أو مشرف منطقة، أو مبيعات ميدانية، أو تطوير عملاء، أو إدارة تجارية في شركة رائدة في قطاع السلع الاستهلاكية، باستخدام خبرتي الواسعة في المبيعات والتوزيع وإدارة المناطق وتحقيق الأهداف وقيادة الفرق لتحقيق نمو مستدام للأعمال.