

عدنان محمود أبو ذيبه

معلومات شخصية :

مكان الإقامة : المملكة العربية السعودية - جده
رقم الجوال : ٠٠٩٦٦٥٠٣٦١٧١٩
تاريخ الميلاد : ١٠ / ٨ / ١٩٦٠ م
الجنسية : أردني
الحالة الاجتماعية : متزوج مع ولدين
Webpage : elaphblog.com/alafkaar
E-mail: alafkaar@hotmail.com

الأهداف

الحصول على وظيفة فيها تحديات كبيرة مع فريق عمل ديناميكي يسير بخطى ثابتة للأمام، وأن تكون المنشأة تتمتع بسمعة جيدة واحترام داخل السوق، مما يساعدني على استغلال مهاراتي وخبراتي ومعرفتي المهنية لمواجهة التحديات في عالم الأعمال، للمحافظة وتحسين الربحية والوضع التنافسي بالسوق للمنشأة التي ألتحق هدفي ببساطة أن أضيف إلى مسيرتي المهنية صفحة جديدة مشرفة فيها قصة نجاح لي في تطوير المنشأة التي أعمل بها ، وأنا على أتم الاستعداد للانضمام إلى منشأة الأعمال التي أحقق بها ذاتي

المستوى التعليمي

ماجستير إدارة أعمال (MBA)
عام ٢٠٠٠ م ، الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري، الإسكندرية
بكالوريوس علم اجتماع
عام ١٩٨٣ جامعة الملك عبد العزيز - جده

البرامج التدريبية التي التحقت بها

١٩٨٩ ، جالاهار إنترناشيونال، تنمية مهارات مندوبي المبيعات
١٩٩٨ ، مركز جده للتدريب ، مهارات التعامل مع الآخرين
٢٠٠٠ ، مركز جده للتدريب ، التميز بالخدمة
٢٠٠٣ ، معهد البراق للتدريب ، تدريب المدربين

الملتقيات والمنتديات

١٩٩٩ ، مركز جده للتدريب ، ملتقى جده الأول للإدارة العليا
٢٠٠٠ ، مركز جده للتدريب ، ملتقى جده الثاني للإدارة العليا
٢٠٠٣ ، مركز جده للتدريب ، الملتقى الثاني لأخلاقيات العمل

مهارات الحاسب الآلي :

نظام ويندوز + مايكروسوفت أوفس + SPSS

اللغات

إتقان اللغة الإنجليزية كتابة وقراءة وتحديثا بدرجة جيد جدا

الخبرات العملية

يوليو / ٢٠٠٧ - إبريل / ٢٠٠٩

مدير التدريب ومدرب مبيعات

العيساني للسيارات - ميتسوبيشي

جده - المملكة العربية السعودية

المهام والمسئوليات

- ١- تصميم وتطوير وتنفيذ برامج تدريبية سنوية شاملة للمبيعات والتي تدعم فريق البيع لتحقيق أهدافه.
- ٢- تقديم البرامج التدريبية الخاصة بالمبيعات ومعرفة المنتج لفريق البيع سواء كانوا بائعين صالة أو بائعين شركات
- ٣- مراقبة وتقييم فعالية البرامج التدريبية ومدى ملائمة البرامج التدريبية لفريق البيع
- ٤- تحديد احتياجات التدريب والتطوير داخل المنظمة من خلال تحليل الوظائف ، وتقييم خطط ومشاورات منتظمة مع مدراء الأقسام وإدارة الموارد البشرية
- ٥- تصميم وتطوير برامج التدريب والتطوير على أساس تخدم كل من الموظفين والشركة
- ٦- النظر في تكاليف البرامج المخطط لها ، وتنفيذها في حدود الميزانيات وتقييم العائد على

- ٧- العمل في فريق لتصميم البرامج التي تكون مرضية لجميع الأطراف المعنية في الشركة، مثل المدراء التنفيذيين ومدراء الأقسام
- ٨- تصميم البرامج الفعالة
- ٩- وضع خطط التدريب الفردي
- ١٠- إنتاج المواد التدريبية اللازمة للبرامج التدريبية الداخلية
- ١١- إدارة تنفيذ برامج التدريب والتطوير ، ووضع إستراتيجية للتدريب للشركة .
- ١٢- رصد واستعراض التقدم المحرز من المتدربين من خلال الاستبيانات وإجراء مناقشات مع المديرين
- ١٣- التأكد من أن التدريب قد حقق أهدافه
- ١٤- تقييم البرامج التدريبية
- ١٥- تعديل وتنقيح هذه البرامج حسب الحاجة ، وذلك من أجل التكيف مع التغيرات التي تحدث في بيئة العمل
- ١٦- مساعدة المديرين التنفيذيين وتدريب المديرين على حل مشاكل محددة خلال التدريب

فبراير ٢٠٠٢ – يونيو ٢٠٠٧

مدير تنفيذي ومستشار تطوير ومدرب

الأفكار الجديدة للتسويق

جده – المملكة العربية السعودية

المهام والمسئوليات

- ١- عمل الخطط التسويقية والسياسات والإجراءات لمراكز ومعاهد التدريب التي تمثلها بمدينة جده
- ٢- تجهيز وعمل جداول البرامج التدريبية
- ٣- إدارة فريق العمل داخل المؤسسة
- ٤- تقديم برامج تدريبية في مجال التسويق والمبيعات وخدمات العملاء والسلوكيات والإشراف والقيادة بالتعاون مع مركز المستقبل للإستشارات الإدارية والتدريب ومعهد البراق للسياحة وجمعية منسوبي جامعة الملك عبد العزيز والغرفة التجارية الصناعية بمكة المكرمة إلخ.
- ٥- تقديم الإستشارات في مجال المبيعات والتسويق للعديد من منشآت الأعمال بالمملكة العربية السعودية
- هذه قائمة ببعض برامج التدريب التي قمت بإعدادها وتقديمها بالتعاون مع العديد من مراكز التدريب .

تهيئة بانعي التجزئة

تهيئة مندوبي المبيعات

تهيئة ممثلي التسويق

أساسيات التسويق

مهارات التعامل مع الآخرين

التسويق الفعال

الاتصال الفعال

التسويق السياحي

التسويق الطبي

تسويق العقار

مهارات التفاوض

تطوير مهارات مندوبي المبيعات

الخطط التسويقية

التسويق الاستراتيجي

بحوث التسويق

التميز بالخدمة

إدارة علاقات العملاء

إدارة كبار العملاء

مقاييس تقييم الأداء التسويقي

هذه قائمة ببعض العملاء الذين سبق لي التعامل معهم سواء كمدرّب أو كمستشار

مؤسسة البوقري

سوزوكي باربان

مكيون للتطوير العمراني

مجموعة بآبدر

مؤسسة الخياط

مركز بولنج جده

أودك للإستشارات

قمة الحلول التسويقية

مؤسسة باوزير

فن الخزفيات

جمعية الملك عبد العزيز الخيرية فرع القصيم

العيساني للعقار

فبراير ٢٠٠٠ – فبراير ٢٠٠٢

مدير التسويق والمبيعات
مركز جده للتدريب التابع لغرفة جده
جده – المملكة العربية السعودية

المهام والمسئوليات

- ١- إدارة المبيعات والتسويق لتحقيق الأهداف الشهرية
- ٢- تحفيز فريق العمل لتحقيق الأهداف الموضوعية للمركز
- ٣- الإشراف والرقابة على جميع أنشطة التسويق والمبيعات بالمركز
- ٤- بيع خدمات التدريب للشركات لكي يستفيد منها موظفيها
- ٥- الإشراف ومراقبة مدى جودة التدريب سواء من ناحية البرامج أو الإجراءات وتجهيز كل لوازم قاعة التدريب
- ٦- تحديث برامج التدريب كل ما كان هناك ضرورة لتناسب مع احتياجات العملاء
- ٧- تجهيز كافة المستندات الورقية في وقتها
- ٨- استلام الرد على طلبات العملاء الأولية
- ٩- تجهيز كافة التقارير في نهاية كل شهر الخاصة بالمتدربين لمساعدة مدير عام التدريب
- ١٠- عمل دراسات للسوق للوقوف على الاحتياجات التدريبية الفعلية لمنشآت الأعمال
- ١١- عمل دراسات للشركات للوقوف على احتياجاتهم التدريبية الفعلية
- ١٢- زيارة كبار العملاء وتقوية العلاقة معهم
- ١٣- المشاركة في تنظيم المؤتمرات والندوات والملتقيات التي تنظمها الغرفة التجارية بجده

يوليو ١٩٩٨- يوليو ١٩٩٩

مساعد مدير عام المجموعة لشئون التسويق والمبيعات
مجموعة مؤسسات باعشن
جده-المملكة العربية السعودية

الواجبات والمسئوليات :

- ١- معرفة السوق المستهدف وبناء علاقة مع العملاء الحاليين وتكوين قاعدة بيانات للعملاء المحتملين وطريقة الاتصال بهم .
- ٢- تحليل المعلومات التسويقية المتاحة عن المنافسين وعن رضا العملاء وتقديم التوصيات المناسبة وتقديم خطة عمل
- ٣- عمل الخطة السنوية للمبيعات والتسويق وعرضها على إدارة الشركة لأخذ الموافقة عليها مع بيان كل التفاصيل المهمة من الأنشطة المطلوبة وأنشطة المنافسين وكيفية وصولنا إلى كل القطاعات المستهدفة.
- ٤- عمل اتصالات وتحديد مواعيد مع كبار العملاء وإرسال العروض لهم والتفاوض من أجل تحقيق الأهداف المطلوبة.
- ٥- التأكد من رضا العملاء وذلك من خلال الاتصالات الدورية مع ومتابعة ما بعد البيع.
- ٦- عمل العروض الترويجية الخاصة لزيادة المبيعات لبعض القطاعات التي تشكوا من ضعف المبيعات.
- ٧- عمل التقارير الأسبوعية والشهرية والربع سنوية عن نشاط وإنتاجية البيع والتسويق.
- ٨- التأكد من أن العائد من المصروفات على كل قطاع سوقي قد حقق المرجو منه أو تجاوزه .
- ٩- تحديد ورصد الأسواق المستهدفة
- ١٠- عمل التقارير الخاصة بالمبيعات مستخدما جميع سبل القياس الرقمية وغير الرقمية.
- ١١- عمل خطة متكاملة من أجل علاقات العملاء وإدارتها.
- ١٢- بناء العلاقات الجيدة مع مدراء الإدارات المختلفة داخل الشركة لضمان سير العمل
- ١٣- عمل الاستبيان الخاص بقياس مدى رضا العملاء ودراسة السوق وتحليل المعلومات المرتدة من السوق
- ١٤- عمل الخطط الترويجية اللازمة سواء كان للمنتجات أو للمنشأة.
- ١٥- استخدام جميع الوسائل المساعدة من حملات الفاكس إلى البريد الإلكتروني إلى النشرات الإخبارية الدورية بهدف بقاء العملاء على علم بأخر المستجدات داخل الشركة والحصول على عمل جديد معهم بهدف زيادة المبيعات.
- ١٦- إدارة العلامات التجارية للشركة وتطوير هذه العلامات من خلال جميع القنوات المتاحة
- ١٧- المشاركة بالاجتماعات الداخلية بالشركة عندما يكون هناك ضرورة.
- ١٨- أي مهام أخرى يتم تكليفها بها من قبل إدارة الشركة بين وقت لآخر.

نوفمبر ١٩٩٣ – يونيو ١٩٩٨

باحث تسويق

شركة النهضة الطبية
جده المملكة العربية السعودية

المهام والمسئوليات :

- ١- إنشاء وتأسيس قسم للدراسات والبحوث التسويقية
- ٢- عمل الدراسات التسويقية الخاصة بجميع منتجات الشركة من أجهزة طبية وأدوية وأغذية أطفال و عطور وتجميل .
- ٣- دراسة السوق بهدف فتح منافذ جديدة للشركة سواء كان داخلي أو خارجي .
- ٤- مساعدة مدير عام المبيعات والتسويق بإعداد الخطط التسويقية والدراسات والمتابعة والتقييم بالنسبة للأداء التسويقي
- ٥- القيام بمهام مدير المبيعات والتسويق لمدة سنتين بسبب عدم وجود مدير عام مبيعات وتسويق

نوفمبر ١٩٩٠ – نوفمبر ١٩٩٣

باحث تسويق

إنترسكوب ليميتد
جده المملكة العربية السعودية

المهام والمسئوليات

- ١- مقابلة العملاء ومناقشتهم والاتفاق معهم على البحوث والدراسات

- ٢- التواصل الدائم مع العملاء من خلال الهاتف أو الاجتماعات للبحث في مواضيع الدراسة
- ٣- إعداد شرح مبسط عن المشروع والموازنات والتسعير الخاصة بالمشاريع مع بيان تكاليفها وهامش الربح المتوقع للمشروع
- ٤- تجهيز خطة عمل للمشروع ورفعها للعميل للموافقة عليه ورفعها للإدارة للاعتماد
- ٥- البحث عن عملاء محتملين وبيعهم الدراسات التسويقية
- ٦- كتابة وإدارة وتبويب وتوزيع الدراسة والاستبيانات
- ٧- شرح الاستمارة وطرق الحصول على المعلومات للباحثين الميدانيين
- ٨- الإدارة والإشراف على جميع العاملين بالمشروع
- ٩- عمل وإدارة مجموعات النقاش
- ١٠- إجراء الدراسات الكمية أو النوعية والتي تتطلب النزول للميدان ومقابلة مجموعات النقاش
- ١١- استخدام برامج الحاسب للإطلاع على البيانات التي نحصل عليها
- ١٢- مراقبة التقدم الذي يحدث خلال البحث
- ١٣- تحليل وتفسير البيانات وتقديم المشورة والحلول للعميل وهذا يشمل البحوث الكمية والنوعية ومجموعات النقاش
- ١٤- عمل التقرير التفصيلي النهائي للبحث وعرض النتائج على العملاء
- ١٥- تقديم المشورة للعملاء والإدارة عن طريق الاستخدام الأمثل للنتائج

أغسطس ١٩٨٨ - أغسطس ١٩٩٠

مندوب مبيعات

مؤسسة سقالة التجارية

جده المملكة العربية السعودية

المهام والمسئوليات :

- ١- المحافظة على العلاقات القائمة مع العملاء من خلال الزيارات الميدانية ومكالمات الهاتف
- ٢- البحث عن العملاء المحتملين وزيارتهم للحصول على مبيعات جديدة
- ٣- الاتفاق على الأسعار وإنهاء عملية البيع
- ٤- الحصول على المعلومات الخاصة بالسوق والعملاء
- ٥- التأكد من كميات البضائع سواء كان بمخازن العملاء أو على الأرفف
- ٦- تحصيل الديون

يونيو ١٩٨٣ - ديسمبر ١٩٨٧

باحث تسويق

المركز العربي للبحوث والدراسات التسويقية

جده المملكة العربية السعودية

المهام والمسئوليات

- ١- مقابلة العملاء ومناقشتهم والاتفاق معهم على البحوث والدراسات .
- ٢- تجهيز خطة عمل للمشروع ورفعها للعميل للموافقة عليه ورفعها للإدارة للاعتماد
- ٣- البحث عن عملاء محتملين وبيعهم الدراسات التسويقية
- ٤- شرح الاستمارة وطرق الحصول على المعلومات للباحثين الميدانيين
- ٥- الإدارة والإشراف على جميع العاملين بالمشروع في الميدان
- ٦- عمل وإدارة مجموعات النقاش
- ٧- إجراء الدراسات الكمية أو النوعية والتي تتطلب النزول للميدان ومقابلة مجموعات النقاش
- ٨- مراقبة التقدم الذي يحدث خلال البحث
- ٩- عمل التقرير المبني للبحث وعرض النتائج على العملاء

الصفات الجسدية والشخصية :

- ١- الانضباط والالتزام
 - ٢- الاستعداد للتعلم والتكيف مع كل ما هو جديد
 - ٣- المرونة
 - ٤- حس عالي بالمسئولية
 - ٥- الصبر والتحمل
 - ٦- اللياقة البدنية والذهنية
 - ٧- مظهر عام مناسب
 - ٨- التفكير الإستراتيجي
 - ٩- الإبداع والابتكار
- المعارف والمهارات والقدرات**
- المعرفة الكاملة لإجراءات وعمليات وإدارة المبيعات والتسويق
والمعرفة الكاملة بالتدريب وإدارة التدريب والتي تشمل كل من :
- ١- مراجعة وتقييم الأداء
 - ٢- التدريب والتطوير
 - ٣- مهارات التخطيط والتنظيم
 - ٤- مهارات إدارية
 - ٥- المهارات الفكرية والتحليلية
 - ٦- مهارات التعامل والاتصال
 - ٧- مهارات التفاوض والإقناع
 - ٨- مهارات الكتابة
 - ٩- الرغبة والمقدرة على التكيف مع التغيير
 - ١٠- مهارات التدريب الفردي والجماعي والمشاهدة
 - ١١- المعرفة الجيدة بالتدريب والتطوير والإجراءات والسياسات التي تجعل من العملية ناجحة
 - ١٢- بحوث التسويق
 - ١٣- الخطط التسويقية وإستراتيجيات التسويق
 - ١٤- إدارة فريق البيع والتسويق